

257



النظام الاقتصادي الدولي المعاصر

من نهاية الحرب العالمية الثانية إلى نهاية الحرب الباردة

تأليف

د. حازم الببلاوي

سلسلة كتب ثقافية شهرية يصدرها المجلس الوطني للثقافة والفنون والآداب - الكويت



سلسلة كتب ثقافية شهرية يصدرها المجلس الوطني للثقافة والفنون والآداب ـ الكويت

صدرت السلسلة في يناير 1978 بإشراف أحمد مشاري العدواني 1923 ـ 1990

257

النظام الاقتصادي الدولي المعاصر

تأليف

د. حازم الببلاوي



المحتوى

المحتوى
المحتوى
المحتوى

تمهيد وتقسيم

الحديث عن النظام الاقتصادي الدولي المعاصر يتوقف على فهمنا للتطورات الاقتصادية والمؤسسية منذ نهاية الحرب العالمية الثانية. فعلى رغم أن التاريخ مستمر لا انقطاع فيه، كانت الحرب العالمية الثانية فاصلا رئيسيا بين مرحلة زائلة وبداية مرحلة جديدة لم تلبث هي الأخرى أن تعرضت لتغيرات عميقة في إثر انتهاء الحرب الباردة، كما سنرى. فالفترة بين الحربين الأولى والثانية كانت فترة انتقالية مضطربة لم تسمح بإرساء نظام اقتصادي دولي مستقر المعالم، بل كانت فترة تخبط وعدم استقرار. ويمكن القول بنوع من التعميم، وربما التبسيط، إن العالم عرف درجة كبيرة من الاستقرار والوضوح في علاقاته الاقتصادية خلال القرن التاسع عشر منذ سقوط نابليون وإبرام معاهدة ڤيينا (1815) من ناحية، وحتى قيام الحرب العالمية الأولى (1914) من ناحية أخرى. ففي خلال هذا القرن سادت الرأسمالية الصناعية، وسيطرت الإمبراطوريات الاستعمارية على معظم أرجاء المعمورة خارج أوروبا، مع الاعتراف بالأخذ بنظام حرية التجارة على أوضاع الاقتصاد العالمي. وأخذ العالم بشكل عام في علاقاته التجارية بقاعدة

الذهب وثبات أسعار الصرف، مع قيام الإسترليني بالدور الرئيسي في المعاملات التجارية، والتي كانت لندن مركزا لها. وغلب مذهب حرية التجارة وحياد المالية العامة على الفكر الاقتصادي، بحيث كان تدخل الدولة محدودا في المجالات الاقتصادية. فالدولة بشكل عام دولة حارسة تؤمن الدفاع والأمن والعدالة، ويتكفل السوق بالدور الاقتصادي الرئيسي. وليس معنى ذلك أن الدولة تخلت تماما عن كل دور اقتصادي، فالحقيقة أنها كانت وراء المصالح الاقتصادية الغالبة، سواء بتوفير عناصر البنية الأساسية اللازمة، أو بتحقيق الاستقرار القانوني والنقدي الضروريين لاستمرار المعاملات، أو - أخيرا - بالتدخل المباشر وأحيانا بالقوة العسكرية، لحماية المصالح الرأسمالية والصناعية خارج الحدود. وقد ظهر ذلك بوجه خاص في حماية المصالح الاستعمارية في مستعمرات الدول الصناعية وراء البحار.

وجاءت الحرب العالمية الأولى، العام 1914، تقويضا وهدما لهذه الأوضاع. وكان أول ضحايا هذه الحرب هو نظام الذهب واستقرار أسعار الصرف. فبمجرد قيام الحرب اضطرت الدول المحاربة إلى التخلي عن قاعدة الذهب مع الإسراف في إصدار النقود الورقية لمواجهة احتياجات الحرب. وفرضت القيود على التجارة التي توقفت تماما فيما بين المتحاربين. وبعد انتهاء الحرب - بل قبل انتهائها - ظهرت بوادر الانقلاب على المفاهيم السائدة قبلا. فقامت الثورة البلشفية وخرجت روسيا من الحرب ضد ألمانيا موقعة معها معاهدة برست - ليتفسك (Treaty of Brest-Litovsk) العام 1918، ثم لم تلبث الدول الغربية أن تدخلت في حرب غير معلنة ضد روسيا الاشتراكية الجديدة (1919). وبعد استسلام ألمانيا تم إبرام اتفاقية فرساي (1919)، ووقعت هذه الدولة المنهزمة فريسة لاضطرابات اقتصادية وسياسية متعددة. ففرضت عليها في إطار معاهدة فرساي (1919) (Treaty of Versaille) تعويضات مالية قاسية كان الدافع إليها رغبة فرنسا في الثأر من ألمانيا [1]، ولم تلبث أن واجهت جمهورية فيمار (Weimar Republic)، الناشئة صعوبات اقتصادية هائلة، فانزلقت ألمانيا إلى هاوية التضخم والانخفاض المستمر في قيمة العملة، فيما عرف بالتضخم الهائل (Hyper Inflation)، ولم تفلح المحاولات في تثبيت الأسعار وحماية العملة، وفي الوقت نفسه استمرت البطالة وزادت زيادة كبيرة. ولم تستقر الحال إلا حين تمكن الحزب النازي،

تحت خطر الوقوع في الشيوعية، من الحصول على نسبة كبيرة من المقاعد في البرلمان، ولم يلبث أن دعا رئيس الجمهورية، «هندنبرج Paul von Hindenburg»، «أدولف هتلر Adolf Hitler» لتولي المستشارية في 1933، وانجرت ألمانيا إلى الحكم النازي والاستعداد للحرب.

وأما على الناحية الأخرى، فقد حاولت بريطانيا المنتصرة في الحرب إعادة عقارب الساعة والعودة إلى النظام الاقتصادي لما قبل الحرب العالمية الأولى، واختار «تشرشل Winston Churchill»، وزير المالية حينذاك، العودة إلى قاعدة الذهب في العام 1925، على أساس العودة إلى سعر الإسترليني بالنسبة للذهب وفقا للسعر السائد في فترة ما قبل الحرب، ودون مراعاة لما أصاب الاقتصاد البريطاني من اختلالات بسبب الحرب. وكان رأي كينز، الاقتصادي البريطاني المشهور، أن هذا القرار سوف يدمر قدرة الاقتصاد البريطاني على المنافسة، في وقت كانت فيه بريطانيا في حاجة إلى تخفيض عملتها وليس إلى رفعها. وقد أصاب تشرشل، وزير الخزانة آنذاك، الكثير من انتقادات كينز وتهكماته، إذ كتب مقالاته تحت عنوان «النتائج الاقتصادية للسيد تشرشل» [2]، إشارة إلى كتاب سابق له عن «النتائج الاقتصادية للسلام» [3]. وبالفعل عرفت بريطانيا كسادا، ولم تلبث أن اضطرت إلى التخلي عن قاعدة الذهب في (1930) في وقت شهد فيه الاقتصاد العالمي أكبر أزمة اقتصادية، انهارت فيها البورصات، وتضخمت أعداد العاطلين في بريطانيا، والولايات المتحدة الأمريكية، وفي ألمانيا، فيما عرف بالكساد العظيم (The Great Depression). وبدأت الدول في الأخذ بسياسات الحماية الجمركية، وحروب تخفيض العملات بقصد كسب الأسواق، والالتجاء إلى اتفاقات المقاصة واتفاقات الدفع والتجارة الثنائية.

وفي الوقت نفسه الذي بدأت تتخبط فيه الاقتصادات الرأسمالية الغربية، ظهر على الجانب الآخر الاتحاد السوفييتي في محاولة للأخذ بنظام اقتصادي مناقض، وهو النظام الشيوعي. وبعد فترة من حروب التدخل الغربية في روسيا من ناحية، ومحاولة النظام البلشفي إثارة الثورة الشيوعية العالمية من ناحية أخرى، انكفأت روسيا على نفسها وأخذت بفكرة الاشتراكية في دولة واحدة على رغم الحصار الغربي عليها. وجاءت الأزمة الاقتصادية العالمية (1929) فساعدت جزئيا على تخفيف حدة الحصار

الاقتصادي على روسيا، حيث اضطرت العديد من الشركات الأمريكية، في بحثها عن الأسواق، إلى تقديم تسهيلات في الدفع لروسيا، على رغم الخلاف العقائدي بينهما، مما ساعد على نجاح الخطة الخمسية الأولى لروسيا اعتبارا من 1929 وهي السنة التي عرف فيها الاتحاد السوفييتي بداية الخطط الخمسية، والتي تعاصرت مع بداية الأزمة الاقتصادية الكبرى في العالم الرأسمالي.

وهكذا، تكاتفت التناقضات الناجمة عن الحرب الأولى، سواء في انهيار نظام النقد القائم على قاعدة الذهب، أو في ظهور الأزمة الاقتصادية العالمية وفشل الدول الغربية في السيطرة عليها، أو في قيام نظام اقتصادي معارض في روسيا، أو - أخيرا - في ظهور نظام نازي معاد ومجروح في كرامته وبالتالي راغب في الثأر. وفي الوقت نفسه غلبت الحمائية على سلوك الدول، وتعددت اتفاقات الدفع، وتراجعت حرية التجارة، وغلبت الرقابة والقيود على انتقالات السلع والأموال. وعلى المستوى السياسي انحصرت الديموقراطيات وغلب المد الفاشي والدكتاتوري، وفشلت عصبة الأمم. وكان لابد من وقوع الأزمة، فكان أن قامت الحرب العالمية الثانية كنتيجة منطقية لفترة من القلق والاضطراب عمت بعد سقوط النظام العالمي السائد قبل الحرب العالمية الأولى، وبدأ العالم يتطلع إلى نظام جديد.

وقد وضعت نواة النظام الاقتصادي الدولي الجديد قبل نهاية الحرب، ولكن ما إن بدأت فترة ما بعد الحرب حتى خيم على العالم شكل جديد من الحرب الباردة بين حلفاء الأمس، الغرب تحت قيادة الولايات المتحدة الأمريكية، والشرق تحت قيادة الاتحاد السوفييتي. وهكذا تكوَّن النظام الاقتصادي الدولي المقترح تحت مقتضيات هذه الحرب الباردة. وفي العقد الأخير من القرن تحلل النظام الاشتراكي وانتهت الحرب الباردة.

ونود في هذا الكتاب أن نتعرض لأهم التطورات الاقتصادية على الساحة العالمية منذ نهاية الحرب الثانية. وبطبيعة الأحوال، فإن مثل هذا الاستعراض لا يمكن أن يكون تفصيليا، وأن يحيط بكل شاردة وواردة، وإنما الغرض منه هو إضفاء نوع من النظرة البانورامية على الخطوط الرئيسية لأهم التطورات الاقتصادية العالمية.

وقد رأينا تقسيم هذا المؤلَّف إلى بابين، يتناول الباب الأول النظام الاقتصادي الدولي غداة الحرب العالمية الثانية. والغرض من هذا الباب هو إعطاء صورة عن أوضاع العالم عند نهاية الحرب، وأهم المشاكل المطروحة والسياسات والمؤسسات المقترحة لمواجهة هذه الأوضاع. ونتناول في الباب الثاني التطور الاقتصادي العالمي في الفترة التالية، وخصوصا في الربع الأخير من القرن العشرين. وإذا كان الباب الأول يقترب من إعطاء صورة فوتوغرافية لأوضاع الاقتصاد العالمي عند نهاية الحرب، فإن الباب الثاني يحاول أن يقدم فيلما عن تطور هذه الأوضاع خلال الفترة التالية، وبوجه خاص خلال الربع الأخير من القرن العشرين. فالباب الأول يمكن أن يمثل مسحا للأرضية التي بدأ معها النظام الاقتصادي العالمي (Landscaping)، أو هي نوع من الشروط المبدئية (Initial Conditions) عند بداية قيام النظام الاقتصادي الدولي المعاصر، والباب الثاني يشرح كيفية عمل وتطور هذا النظام خلال الزمن.

الباب الأول: النظام الاقتصادي الدولي غداة الحرب العالمية الثانية.

الباب الثاني: تطور الاقتصاد العالمي في الربع الأخير من القرن العشرين.

الباب الأول
النظام الاقتصادي الدولي
غداة الحرب العالمية الثانية

تقسيم

نتناول في هذا الباب أوضاع الاقتصاد الدولي عند نهاية الحرب العالمية الثانية، وهو ما يمثل نقطة البداية للنظام الاقتصادي الدولي المعاصر. ونناقش هذه الأوضاع في فصلين: يتناول الفصل الأول الأوضاع الاقتصادية القائمة عند نهاية الحرب العالمية الثانية، ويناقش الفصل الثاني المؤسسات الاقتصادية الدولية التي أنشئت لمعالجة هذه الأوضاع الاقتصادية. فالفصل الأول يطرح المشاكل التي واجهت العالم حينذاك، والفصل الثاني يقدم تصور العالم لمعالجة هذه المشاكل عبر عدد من المؤسسات الدولية. وهكذا ينقسم هذا الباب إلى فصلين:

(1) الأوضاع الاقتصادية عند نهاية الحرب العالمية الثانية.

(2) المؤسسات الاقتصادية الدولية.

١ الأوضاع الاقتصادية

تمهيد

ليس الغرض من هذا الفصل استعراض الأوضاع الاقتصادية عند نهاية الحرب العالمية بشكل تفصيلي، فهذا أمر يجاوز حدود هذا المؤلَّف، وإنما الغرض هو الإشارة إلى عدد من الأمور التي فرضت نفسها، وكان لها تأثير كبير في التطورات اللاحقة للنظام الاقتصادي العالمي. ويمكن أن نشير إلى ثلاث قضايا ظهرت بشكل واضح عندما وضعت الحرب أوزارها، ولم تكن مطروحة في السابق، أو على الأقل لم تكن مطروحة بالدرجة نفسها. وهي قضايا كان لها تأثير عميق في اتجاهات السياسات الاقتصادية اللاحقة والمؤسسات الدولية المنشأة، وهذه القضايا هي:

- إعادة تعمير أوروبا بعدما خلفته الحرب من تدمير وما ترتب عليها من بزوغ مفهوم النمو الاقتصادي واستخدامه معيارا للتقدم.

- المواجهة بين النظم الاقتصادية؛ نظام رأسمالي يقوم على أساس اقتصاد السوق في الغرب، ونظام اشتراكي يقوم على مبدأ التخطيط المركزي في الشرق.

- ظهور قضية التنمية الاقتصادية للعالم الثالث

كواحدة من المشاكل الرئيسية في عالم ما بعد الحرب، حيث انقسم العالم إلى شمال متقدم وجنوب متخلف.

إعادة التعمير، وقضايا النمو الاقتصادي:

خرجت أوروبا واليابان من الحرب وقد دمرت بنيتهما الأساسية، وهدمت معظم صناعاتهما، وواجهتا بالتالي مشكلة إعادة التعمير وبناء القدرة الاقتصادية لهما لمواصلة الحياة بعد انتهاء هذه الحرب. وكان حجم التدمير والخراب الذي أصاب بعض الدول، خاصة ألمانيا واليابان وروسيا، كبيرا مما تطلب استثمارات هائلة لاستعادة نشاطها الاقتصادي. ومع انتهاء الحرب كانت ذكريات الحرب العالمية الأولى ما تزال ماثلة في الأذهان، وبوجه خاص فقد استخلص الحلفاء مدى قصر نظر سياسة الانسياق وراء غرائز الانتقام والتشفي من المهزومين، وبالتالي بذر بذور العداء والرغبة في الانتقام العكسي ومحو العار. أفاد الحلفاء من هذه التجربة ولم يحاولوا فرض أي عقوبات اقتصادية في نهاية الحرب العالمية الثانية كتلك التي فرضت على ألمانيا في نهاية الحرب العالمية الأولى. وكان لابد من تفكير جديد، ومع ذلك فلم يكن ذلك كافيا لمنع احتمالات التوتر وعدم الاستقرار في المستقبل.

كذلك جاءت نهاية الحرب العالمية الثانية بخطر جديد كان لابد من مواجهته، وهو خطر الشيوعية الذي بات يهدد أوروبا المنهكة من الحروب. فقد جلبت نهاية الحرب العالمية معها، ضمن ما جلبت، إحياء المواجهة بين الشيوعية والغرب. وكانت الأحزاب الشيوعية قد حققت لنفسها مواقع قوية داخل معظم الدول الأوروبية، وخاصة في فرنسا وإيطاليا، حين أصبحت هذه الأحزاب أهم الحركات السياسية المناهضة للفاشية. وقد أفادت هذه الأحزاب من نشاطها في المقاومة خلال الحرب ضد الألمان، فضلا عما وجدته من دعاية وتأييد من الاتحاد السوفييتي بسبب الانتماء العقائدي، وممالأة من الدول الغربية لهذه الأحزاب بسبب ظروف الحرب والعدو النازي المشترك. ونضيف إلى ذلك أوضاع ألمانيا غداة الحرب وهي ممزقة تماما، اقتصاديا، فضلا عن اقتسامها بين احتلال سوفييتي لألمانيا الشرقية، واحتلال غربي لألمانيا الغربية مما زاد من احتمالات التوتر والمواجهة.

وفي مثل هذه الظروف كان استمرار الأوضاع الاقتصادية المنهارة لأوروبا

هو إذكاء وتدعيما للحركات الشيوعية النشطة التي وجدت في هذه الظروف المضطربة بيئة مناسبة لدعوتها. ومن هنا كان تحرك الولايات المتحدة ـ التي أخذت زمام المبادرة في زعامة ما أطلق عليه العالم الحر ـ فأعلن وزير خارجيتها جورج مارشال في محاضرة في جامعة هارفرد، في 5 يونيو 1947، مبادرة مهمة، هي ما عرف فيما بعد باسم «مشروع مارشال» [4]. فطلب مارشال في محاضرته وضع برنامج خاص لمعاونة أوروبا اقتصاديا مبينا أهمية إعادة إحياء الاقتصاد الأوروبي، وطالب جميع الدول الأوروبية، وكانت الدعوة تشمل أيضا الاتحاد السوفييتي، بالتعاون فيما بينها لوضع خطة لإعادة التعمير. وأشار مارشال في هذه المحاضرة إلى استعداد الولايات المتحدة للمساهمة المالية في مثل هذا البرنامج، ولكنه أوضح ضرورة تقدم الدول الأوروبية، أو عدد منها، بطلب في هذا الشأن في شكل برنامج للتعاون فيما بينها [5].

وإذا كان الخطر الشيوعي هو أحد الأسباب الأساسية وراء دعوة مارشال، فلا بد أن نتذكر أيضا أن الاقتصاد الأمريكي كان بحاجة إلى مثل هذا المشروع. فقد دخلت الولايات المتحدة الحرب في نهاية1941، وساعدت هذه الحرب على إنعاش الاقتصاد الأمريكي الذي عانى من ركود شديد منذ الأزمة العالمية في 1929، ولم يستعد عافيته إلا بقيام الحرب. فمع الاستعداد للحرب أضيفت إلى الاقتصاد الأمريكي طاقة إنتاجية كبيرة لأغراض هذه الحرب. وعلى عكس معظم الدول المحاربة الأخرى، التي اضطرت إلى تحويل جزء من اقتصادها المدني إلى المجهود الحربي، فقد نجحت الولايات المتحدة الأمريكية في أن تضيف إلى طاقاتها الإنتاجية طاقات جديدة لأغراض الحرب دونما أي تأثير ملموس في إنتاجها المدني القائم. فكان اقتصاد الحرب الأمريكي يمثل إضافة إلى الاقتصاد المدني وليس اقتطاعا منه. وعندما وضعت الحرب أوزارها وبدأت تصفية اقتصاد الحرب وتحويله إلى الإنتاج المدني، كان هذا الاقتصاد مهددا بخطر الانكماش من جديد. فبعد نهاية المجهود الحربي، كان لابد من تحويل الموارد المستخدمة للأغراض العسكرية، إلى أغراض مدنية. وفي الوقت نفسه فإنه مع خروج أوروبا محطمة من الحرب كانت قدرتها على الاستيراد من الولايات المتحدة منعدمة أو شبه منعدمة. ومعنى ذلك أن أسواق العالم الخارجي كانت شبه مغلقة

أمام الاقتصاد الأمريكي الذي خرج من الحرب أقوى مما كان عليه قبل الحرب. ومع توقف المجهود الحربي كان قطاع مهم من الاقتصاد الأمريكي مهددا بنقص الطلب عليه من الداخل والخارج. ولا ننسى أن الولايات المتحدة لم تعان من مشاكل إعادة البناء، التي تعرفها الدول المحاربة، فلم تتعرض الولايات المتحدة في أراضيها لأي إصابات أو تدمير مما قد يحتاج إلى مجهود جديد لإعادة التعمير. وبذلك خرجت الولايات المتحدة الأمريكية باقتصاد بالغ القوة، في مواجهة عالم بالغ الضعف من حيث القدرة على الإنتاج والتبادل. ومن هنا فقد كانت الدعوة إلى تعمير أوروبا خدمة للاقتصاد الأمريكي، وذلك بتوفير أسواق جديدة له في فترة التعمير، ثم بعث شريك في المستقبل عندما تتم إعادة تعمير الاقتصاد الأوروبي.

وفي ضوء مبادرة مارشال المشار إليها اجتمعت ست عشرة دولة أوروبية [(6)] في باريس، وكوّنت ما عرف بالمنظمة الأوروبية للتعاون الاقتصادي Organization of European Economic Co-operation (OEEC)، للنظر في دفع النمو الاقتصادي لهذه الدول، وتوفير الاستقرار المالي، وتدعيم التعاون الاقتصادي فيما بينها، مع طلب المساعدة من الحكومة الأمريكية. وفي الوقت نفسه جرت على الساحة بعض التطورات السياسية التي أكدت الاستقطاب بين «العالم الشيوعي» وما أطلق عليه اسم «العالم الحر». ففي أكتوبر أ علنت الأحزاب الشيوعية المجتمعة في موسكو تنشيط الدعوة إلى الاشتراكية العالمية. ولم يلبث أن لحق ذلك خضوع تشيكوسلوفاكيا للحكم الشيوعي في فبراير 1948، وبذلك سكتت الأصوات الداعية للانعزال في الولايات المتحدة الأمريكية، ووافق الكونجرس الأمريكي على «مشروع مارشال» لمساعدة أوروبا تحت اسم قانون «الإنعاش الأوروبي» (The European Recovery Act) في إبريل 1948، وأنشئت إدارة التعاون الاقتصادي Economic Co-operation Administration (ECA) في الإدارة الأمريكية لتنفيذ هذا البرنامج. وقد تضمنت هذه المعونات هبات نقدية وعينية فضلا عن قروض ميسرة. وبلغ حجم التمويل المتاح لهذا المشروع خلال الفترة 1948 ، 1951 حوالي ثلاثة عشر بليونا من الدولارات (ما يقارب 90 بليون دولار بالأسعار الحالية).

وليس هنا محل تقويم مدى نجاح «مشروع مارشال» في إعادة إنعاش

أوروبا. فيرى البعض [7] أن هذا المشروع حقق نجاحا لا مراء فيه، وذلك باستعادة القدرة الإنتاجية لأوروبا وضبط مخاطر التضخم وإحياء التجارة الحرة بين الدول الأوروبية. فمع نهاية المشروع في 1951، زاد الإنتاج الأوروبي بحوالي الثلث على ما كان عليه عند بدايته. ويرى البعض الآخر [8] أن نجاح المشروع قد رجع بالدرجة الأولى إلى القدرات الأوروبية، وأن الجهود المحلية للدول الأوروبية تراوحت بين 80 و90 في المائة من حجم الاستثمارات في معظم الدول الأوروبية، ولم يكن «مشروع مارشال» سوى عامل مساعد وميسر. ومع ذلك فإنه لا خلاف على أنه مع الاعتراف بالدور الحيوي الذي تحقق بالجهود الذاتية للدول الأوروبية، فقد كان «مشروع مارشال» فعالا في الإسراع بتحقيق هذه النتائج الإيجابية، وبوجه خاص فقد كان الأخذ بهذا المشروع النواة التي ساعدت على توجيه التطورات الاقتصادية اللاحقة لأوروبا في اتجاهات حرية التجارة والتعاون الإقليمي والأخذ باستراتيجية النمو الاقتصادي.

ولعل الأمر الأكثر أهمية في «مشروع مارشال» هو ما ترتب على تنفيذه من توجهات في السياسة والمؤسسات الاقتصادية. فعند خروج الدول الأوروبية من الحرب وفي ظل اقتصادات الحرب كان من الممكن أن تتجه أوروبا عند إعادة البناء إلى الاستمرار إلى الأخذ بسياسات التقييد والرقابة التي عرفتها طوال سنوات الحرب. وجاء «مشروع مارشال» قائما على أساس العمل على الإسراع بتحرير التجارة وإزالة القيود، وبذلك ساهم في وضع أساس النظام الاقتصادي العالمي القائم على حرية التجارة وحرية انتقال رؤوس الأموال. وقد ترتب على الأخذ بمشروع مارشال أن عمدت الدول الأوروبية إلى تكوين اتحاد للمدفوعات الأوروبية (European Payment union) فيما بينها. وساعد ذلك على أمرين كان لهما أبلغ الأثر في التطورات الاقتصادية اللاحقة: الأمر الأول هو تدعيم فكرة التجارة متعددة الأطراف والابتعاد عن فكرة المقايضة واتفاقات الدفع. والأمر الثاني هو دفع فكرة التعاون الإقليمي والتنسيق في السياسات المالية والاقتصادية للدول الأوروبية فيما بينها، الأمر الذي تطور فيما بعد إلى إنشاء السوق الأوروبية المشتركة، ثم الاتحاد الأوروبي على ما سنرى. وبذلك فقد ساعد تنفيذ «مشروع مارشال» على الأخذ بسياسات حرية التجارة متعددة الأطراف، وتحرير

القيود على انتقال رؤوس الأموال، والأخذ بقابلية العملات للتحويل (Convertibility). وهي أمور كان قد خطط لها الحلفاء عند وضع أسس النظام الاقتصادي الدولي الجديد مع اتفاقية بريتون وودز (Bretton Woods) 1944. كذلك فقد كانت المنظمة الأوروبية للتعاون الاقتصادي مقدمة لإرساء أساس التعاون الاقتصادي فيما بين الدول الأوروبية، فضلا عما أدت إليه من رسم معالم السياسات الاقتصادية والتي أصبحت تهدف إلى تحقيق معدلات مناسبة من النمو الاقتصادي، مع شيء من سياسات التدخل، تتراوح بين تأميم القطاعات الرئيسية أو الأخذ بنوع من التخطيط التأشيري. فالسياسة الاقتصادية أصبحت تهدف إلى تحقيق نمو مستمر للاقتصاد. وهو تغير مهم في التوجهات الاقتصادية. فقد كان هدف السياسة الاقتصادية لفترة ما بين الحربين هو مقاومة البطالة. وبعد الحرب واجهت الدول مشاكل اقتصادية مختلفة تماما عما كان يشغلها في فترة ما قبل الحرب، سواء من حيث الحاجة إلى إعادة التعمير وتحقيق النمو الاقتصادي المستمر أو من حيث مواجهة خطر التضخم وارتفاع الأسعار. وهكذا فإن إعادة تعمير أوروبا وطرح قضايا اقتصادية جديدة في مقدمتها النمو الاقتصادي، جاءت كمؤشر أساسي على النجاح، وضرورة السيطرة على التضخم وتحقيق الاستقرار المالي والنقدي، وتدعيم اتجاهات التعاون الإقليمي بين الدول الأوروبية. وعرفت أوروبا والعالم الصناعي ربع قرن مجيدا من النمو الاقتصادي من 1945 إلى 1970، وبعدها بدأت الأزمات الاقتصادية: أزمة الغذاء 1972، أزمة النفط 1973 ـ 1979، أزمة المديونية 1982، على ما سوف نعرض له فيما بعد.

المواجهة الأيديولوجية، والاستقطاب بين نظم التخطيط المركزي ونظم السوق:

تطور النظام الاقتصادي على نحو تلقائي تحت تأثير التطورات التكنولوجية والقوى الاجتماعية السائدة مع ظهور الثورة الصناعية في بريطانيا منذ منتصف القرن الثامن عشر، وظهر ما أطلق عليه «الرأسمالية الصناعية». ولم يكن هذا النظام وليد فكرة أيديولوجية لمنظّر اقتصادي أو سياسي، وإن جاء المنظرون لاحقا لتأييده أو معارضته، فكانت أفكار

التقليديين، وخاصة مع آدم سميث (Adam Smith)، تأصيلا نظريا لاقتصاد السوق والتوافق بين المصالح الخاصة والمصلحة العامة فيما عرف باسم «اليد الخفية». ومع ذلك فلم يسلم هذا النظام من انتقاد عدد من الاقتصاديين التقليديين. فوجه داڤيد ريكاردو (David Ricardo) نقدا عنيفا لطبقة الملاك وفكرة الريع الاقتصادي. وأكد توماس مالتس (Thomas Malthus) أن الطبيعة قاسية، وأن الآلام البشرية أمر لا مناص منه، وأن النظام الاقتصادي لابد أن يتضمن تضحيات، وجاء جون استيوارت ميل (John Stuart Mill) مطالبا بالتخفيف من حدة المظالم ببعض الإجراءات الإصلاحية لمصلحة الطبقات الفقيرة. ومع ذلك فإن هذا الفكر الاقتصادي في مجموعه، على رغم بعض الانتقادات هنا أو هناك، ظل مؤمنا بأن النظام الرأسمالي هو «النظام الطبيعي»، قد يحتاج إلى الإصلاح أو التهذيب هنا أو هناك، ولكنه يظل النظام المعتمد. ومع ذلك فقد ظهر ومنذ أمد بعيد فكر راديكالي يرفض فكرة النظام الرأسمالي والملكية الخاصة، ويدعو إلى إقامة نوع من الملكية العامة وإلى إقامة نظام اشتراكي أو شيوعي. وقد تبلور هذا الفكر وتأكدت معالمه مع دعوة كارل ماركس (Karl Marx) ومعه فريدريك إنجلز (Friedrich Engels)، إلى النظام الشيوعي بإصدار الإعلان الشيوعي [9] في 1848، ثم في كتابات ماركس اللاحقة وخاصة مؤلفه «رأس المال» [10]. وقامت الحركة الشيوعية الماركسية في عدد من الدول الأوروبية الغربية داعية إلى إقامة نظام جديد على أنقاض النظام الرأسمالي القائم. وهكذا بدأت الدعوة إلى نظام اقتصادي جديد على أساس دعوة من المنظرين الاشتراكيين. وظلت هذه الدعوة حركة سياسية ـ ضمن حركات سياسية متنوعة ـ لتغيير العالم قبل قيام الحرب العالمية الأولى، ولم تتجاوز الدعوة استغلال الحزب الشيوعي لأحداث ثورة 1905 في روسيا التي أعقبت هزيمتها في الحرب الروسية اليابانية في 1904. غير أن الحزب واصل بعد ذلك العمل على تقويض أركان النظام القيصري. وقبل نهاية الحرب العالمية الأولى، مع اندحار جيوش القيصر أمام ألمانيا 1917، استولى الحزب الشيوعي على الحكم بعد ثورته البلشفية، ووضع موضع التنفيذ أول نظام اقتصادي اشتراكي حديث استنادا إلى أفكار ماركس. وواجهت روسيا الشيوعية معارضة الدول الأوروبية الغربية فيما عرف بحروب التدخل في

العشرينيات من هذا القرن [11]. ولكنها استطاعت أن تفرض سلطتها وأن تقضي على عناصر المناوأة والتدخل الأجنبي. وظلت مع ذلك العداوة بين النظامين الرأسمالي والاشتراكي. فالاشتراكية وخاصة الماركسية، ليست مجرد دعوة لتغيير النظام الاقتصادي والسياسي في دولة، بل إنها حركة تبشيرية لتحرير العالم من مظالم الرأسمالية. ومن هنا نشب العداء بين النظامين. وجاءت الفترة بين الحربين العالميتين: الأولى والثانية بعدد من المشاكل الداخلية لكل من النظامين، مما فرض على كليهما الانكفاء على الذات لمواجهة هذه المشاكل الداخلية. فالدول الصناعية الغربية لم تلبث أن واجهت الأزمة الاقتصادية العالمية منذ 1929، ثم خطر النازية الألمانية. واتجهت روسيا ـ ا لاتحاد السوفييتي فيما بعد ـ إلى تعزيز وجودها الداخلي ضد أعدائها من الطبقات الاجتماعية القديمة، وفرض نظم المزارع الجماعية، ثم تنفيذ الخطط الخمسية للتصنيع بدءا من 1929. وبذلك واجه كل من النظامين مشاكل داخلية صرفته عن التفرغ لمناوأة النظام الآخر. وهكذا ظل الصراع بين النظامين كامنا، وجاءت الحرب العالمية الثانية واضطرت كل من الدول الغربية من ناحية والاتحاد السوفييتي من ناحية أخرى، إلى نوع من تحالف الأعداء ضد العدو المشترك: ألمانيا النازية وشركائها في إيطاليا واليابان. وخلال الحرب استفاد الاتحاد السوفييتي من المعونات الاقتصادية الأمريكية في ظل ما عرف بقانون الإعارة والتأجير، وبمقتضاه حصل الاتحاد السوفييتي، إلى جانب الأسلحة والعتاد، على العديد من السلع الرأسمالية اللازمة للصناعة، فضلا عن بعض أشكال التكنولوجيات المتطورة. وفي الوقت نفسه ساعدت ظروف الحرب على اتساع نفوذ الحركات الشيوعية في معظم الدول الأوروبية، فقامت المقاومة في عدد من الدول التي خضعت للاحتلال النازي، ولعبت الحركات الشيوعية دورا بارزا فيها، واكتسبت بالتالي شعبية ومشروعية كبيرتين. وكانت ماكينة الدعاية والترويج للحركة الشيوعية الدولية بالغة النشاط في هذه الفترة، ولم تجد مقاومة من الحكومات الغربية الحليفة معها في الحرب. وهكذا انتهت الحرب العالمية، وقد اكتسب الاتحاد السوفييتي مركزا متميزا في السياسة الدولية سمح له بأن يحتل مكانا بين القوى العظمى. فشارك ستالين، على قدم المساواة، مع فرانكلين روزفلت Franklin Roosevelt (أو

هاري ترومان (Harry Truman) وتشرشل (أو كلمنت أتلي) (Clement Attlee) في مؤتمرات يالتا (Yalta) وبوتسدام (Potsdam)، وخصص للاتحاد السوفييتي مقعد دائم في مجلس الأمن في إطار الأمم المتحدة. وعلى رغم أن التضحيات البشرية والمادية التي لحقت بالاتحاد السوفييتي خلال الحرب كانت بالغة الضخامة بالمقارنة بما لحق بالدول الغربية المتحالفة، فقد خرج الاتحاد السوفييتي من هذه الحرب في وضع متميز باعتباره قوة عظمى أو في طريقه ليصبح كذلك. وبالمنطق نفسه يمكن القول إن الولايات المتحدة الأمريكية قد خرجت هي الأخرى الفائز الآخر من هذه الحرب العالمية. فالنظام الاقتصادي العالمي القائم على حرية التجارة وسيطرة الإمبراطورية البريطانية كان قد أنهك بعد الحرب العالمية الأولى، وجاءت الحرب العالمية الثانية لتجهز عليه كليا. فتحولت بريطانيا، وكذا فرنسا، إلى قوى اقتصادية من الدرجة الثانية في نهاية الحرب العالمية الثانية، واحتلت الولايات المتحدة الأمريكية المكانة الأولى مع اقتصاد متين ازداد قوة وفاعلية مع الحرب العالمية الثانية ودون خسائر تذكر، باستثناء الخسائر البشرية للجنود الأمريكيين في أوروبا أو في اليابان. وهكذا جاءت نهاية الحرب العالمية الثانية خاتمة لمرحلة تاريخية، انتهى معها النظام القديم القائم على الدولتين الصناعيتين الاستعماريتين في بريطانيا وفرنسا، وإحالتهما إلى دولتين من الدرجة الثانية، في حين قفز إلى المقدمة كل من الولايات المتحدة الأمريكية، وتدعو إلى «النظام الحر»، من ناحية، والاتحاد السوفييتي، ويدعو إلى «الاشتراكية» من ناحية أخرى. ولعل من الطريف أن نذكر هنا أنه قبل مائة عام من انتهاء الحرب العالمية، وعلى وجه التحديد في 1835، كتب المفكر الفرنسي ألكسي دوتوكفيل (Alexis de Tocqueville) في كتابه «الديموقراطية في أمريكا»، عبارة قد تبدو نبوءة حيث يقول: «يبدو للناظر اليوم أن هناك شعبين على الكرة الأرضية ـ وعلى رغم بداياتهما المختلفة ـ يتقدمان نحو هدف واحد، وهذان الشعبان هما الشعب الروسي والشعب الأمريكي. ومع بداياتهما المجهولة، حين كانت الأنظار منشغلة بأمور أخرى، إذا بهما يحتلان فجأة مقدمة الصفوف»، وهما مع ذلك مختلفان، «فالأمريكيون في صراع مع الطبيعة وقيودها، والروس في صراع مع البشر. أحدهما يحارب الصحراء والبربرية، والآخر يحارب الآخرين بالسلاح. أحدهما يستند إلى الحرية،

والآخر يقوم على الاستعباد. وهما على رغم اختلافهما مدعوان للقيام بدور حاسم في مستقبل العالم، حيث ينتظر أن يقتسما العالم بين أيديهما»[12]. وأيا كانت تفضيلات «توكفيل» المذهبية، فقد كانت كلماته، وقبل أن يسمع العالم بماركس، أشبه بالنبوءة، حيث تنبأ بأنهما مدعوان لاقتسام العالم. وبعد الحرب العالمية تحققت هذه النبوءة، حيث انقسم العالم عمليا بين كتلتين: إحداهما تتزعمها الولايات المتحدة الأمريكية، والأخرى تتزعمها روسيا التي أصبحت تعرف بالاتحاد السوفييتي.

وفي خلال المراحل الأخيرة للحرب مع ألمانيا تقدم الجيش الأحمر مكتسحا معظم دول أوروبا الشرقية، التي كانت قد سقطت أمام النظام النازي خلال الحرب، حتى وصل مع الحلفاء إلى برلين فاقتسما المدينة، وقسمت ألمانيا إلى شطرين، غربي وشرقي. أما بالنسبة لدول شرق أوروبا التي تحررت من الاحتلال النازي، فإن الحكومات الائتلافية التي شكلت فيها لم تلبث أن صفيت لمصلحة الأحزاب الشيوعية. وهكذا انقسمت أوروبا إلى غربية وشرقية، غربية قريبة من النفوذ الأمريكي، وشرقية خاضعة للأحزاب الشيوعية والاتحاد السوفييتي. وحتى الدول الغربية التي لم تسقط للأحزاب الشيوعية، مثل فرنسا وإيطاليا واليونان، فإن النفوذ الشيوعي فيها كان كبيرا، ووصل الأمر إلى قيام ما يشبه الحرب الأهلية في اليونان بين حركة شيوعية مدعومة من الاتحاد السوفييتي والحكومة الشرعية المدعومة من الغرب. وكانت هذه المواجهة هي اللحظة التي تخلت فيها بريطانيا رسميا للولايات المتحدة عن الدفاع عما سُمي «بالعالم الحر»، فأخذت الولايات المتحدة زمام المبادرة، وتدخلت بأشكال مختلفة حتى أمكن استئصال الخطر الشيوعي في اليونان. وفي الوقت نفسه ظهر العديد من المقولات التي تنبه إلى الخطر الشيوعي، سواء من السياسيين مثل تشرشل أو من المفكرين مثل برتراند راسل (Bertrand Russel). فتشرشل، وكان قد دعا إلى التحالف مع «الشيطان»، لمقاومة النازي، رأى بعد سقوط النازي أنه قد آن أوان مواجهة «الشيطان»، بل وذهب الفيلسوف برتراند راسل إلى ضرورة استمرار الحرب، بعد إلقاء القنابل الذرية على اليابان، واستخدامها ضد الاتحاد السوفييتي. وفي الولايات المتحدة الأمريكية كتب جورج كينان مقالا مهما في مجلة «Foreign Affairs» تحت اسم Mr.X يدعو إلى «احتواء»

(Containment) الاتحاد السوفييتي [13]، وتحدث تشرشل عن ضرورة حصار الاتحاد السوفييتي وكتلته الاشتراكية وراء ستار حديدي (Iron Curtain).

وقبل نهاية الحرب، وعندما ظهرت بوادر النصر للحلفاء، بدأ كل من الطرفين، الغرب في أمريكا والشرق في روسيا، في الإعداد لما بعد الحرب، وساعدت بعض الأحداث على الإسراع بالمواجهة بين الطرفين، وخاصة اختفاء الرئيس الأمريكي روزفلت. وقد كان روزفلت حسن الظن في ستالين وسجل له تقديرا خاصا فضلا عن أنه كان يحمل شكوكا خاصة إزاء حلفائه، خصوصا بريطانيا، وأطماعهم الاستعمارية. وعلى العكس فقد كان تشرشل قليل الثقة في روسيا، وقبل على مضض التحالف معها ضد ألمانيا النازية، باعتباره تحالفا مع «الشيطان». ومن هنا فقد كانت السياسة الأمريكية إبان عهد روزفلت أكثر تهاونا مع الاتحاد السوفييتي، ومع وفاته وتولي ترومان رئاسة الولايات المتحدة تغيرت الموازين وزادت الشكوك ضد الاتحاد السوفييتي. وكان روزفلت قد قبل بنوع من التوسع في نفوذ الاتحاد السوفييتي في شرق ووسط أوروبا وفي إيران. ومع تولي ترومان، ازداد تأثير تشرشل في السياسة الأمريكية، وتعمقت المخاوف من المطامع الروسية. ووافق ترومان على إلقاء القنابل الذرية على اليابان والإسراع بإنهاء الحرب معها. وكان إلقاء هذه القنابل على اليابان رسالة إلى روسيا أكثر مما هو ضربة موجهة إلى اليابان. فقد كانت هزيمة اليابان واستسلامها أمرا محتوما. ولكن ترومان ومستشاريه قدروا أنه من غير المفيد تكرار تجربة الدخول إلى ألمانيا من دول الحلفاء أمريكا وروسيا معا، مع ما ترتب عليه من اقتسام واحتلال ألمانيا وزيادة أطماع الاتحاد السوفييتي في أوروبا الشرقية. ومن هنا كانت الفكرة الغالبة هي أن إلقاء القنابل الذرية على اليابان سوف يؤدي إلى إخراج اليابان من الحرب بالقوة الأمريكية دون مشاركة من الروس، وبالتالي إلى إسقاط حقوقها في المطالبة بنصيب في الشرق الأقصى. ولم تكن الأذهان مهيأة آنذاك لقبول فكرة سقوط الصين في يد الشيوعية وبالتالي دخول المعسكر الاشتراكي إلى الشرق الأقصى من بوابة مختلفة. كذلك رئي في ذلك الوقت أن الإعلان عن هذا السلاح النووي، واحتكار الأمريكيين له واستخدامهم له، سوف يكون له دلالته أمام الاتحاد السوفييتي الذي كان عليه أن يتعامل مع ميزان القوى الجديد.

وهكذا سقطت اليابان أمام النفوذ الأمريكي دون مشاركة من الاتحاد السوفييتي. وقد فهم ستالين الرسالة وركز جهوده على امتلاك السلاح النووي هو الآخر، حتى يؤمن لنفسه التوازن مع القوة الأمريكية، الأمر الذي تحقق في بداية الخمسينيات. وفي الوقت نفسه فقد كانت مساعداته لثورة ماو تسي تونج (Mao Tse-tung) في الصين أعمق وأخطر مما تصور الأمريكيون والغرب بصفة عامة. وعندما سقطت الصين لماو تسي تونج في 1949، وقامت الصين الشعبية على أنقاض الصين الوطنية التي انزوت إلى فرموز ا فيما عرف بعد ذلك باسم تايوان، ثأرت روسيا لنفسها عن ضياع أطماعها في اليابان، وحققت أكبر نجاح للاشتراكية، حيث اعتنقت هذه العقيدة الجديدة أكثر دول العالم ازدحاما بالسكان، وواجهت السياسة الأمريكية بالتالي أكبر خسارة لها بعد الحرب العالمية. وإن لم يحل ذلك دون أن تصبح الصين في وقت لاحق تهديدا للاتحاد السوفييتي.

وكانت المواجهة الأولى بين الكتلتين حول ألمانيا وأزمة برلين. ولم تلبث أن قامت مواجهة أخرى في الشرق عندما توغلت قوات كوريا الشمالية في أراضي كوريا الجنوبية، وقامت أول مواجهة عسكرية ـ محدودة، بين الغرب والشرق فيما عرف بالحرب الكورية 1950. وقامت حركات التحرير في ڤيتنام، ومعظم بلدان الهند الصينية ضد المستعمر الفرنسي التي ما لبث أن انجر إليها الأمريكيون.

وفي الوقت الذي ارتفعت فيه الأصوات في الغرب للتحذير من مخاطر الشيوعية، فإن الاتحاد السوفييتي، وقد اتسع نفوذه المباشر لمعظم دول أوروبا الشرقية، وغير المباشر، عبر الصين، إلى آسيا، وجد أن الدعوة إلى «الاحتواء» و«الستار الحديدي» ظرف مناسب لتعزيز وجوده في هذه الأراضي الجديدة، وتدعيم الأساس الاقتصادي ببناء قاعدة صناعية اشتراكية تمكنه من مواجهة الاقتصاد الغربي. وبذلك فإن «الاحتواء» و«الستار الحديدي» لم يكن مجرد سلاح شهرته الدول الغربية في وجه الاتحاد السوفييتي وكتلته الاشتراكية، بقدر ما كان وسيلة في يد النظام الاشتراكي الجديد لتدعيم الاقتصاد الوطني وإنشاء الصناعات الثقيلة، وتحقيق تراكم رأس المال بما يسمح باللحاق بالاقتصاد الغربي بعيدا عن إغراءات أنماط الاستهلاك الترفي وتشتيت الجهود مع دعاوى التعددية السياسية. وهكذا

جاءت المواجهة الأيديولوجية بين الرأسمالية والاشتراكية استجابة لاعتبارات متناقضة في كل من المعسكرين، ولكنها مطلوبة لكل منهما على السواء، كل لأسبابه الخاصة. ووجد الاتحاد السوفييتي ودول الكتلة الاشتراكية في هذه المواجهة الجديدة استمرارا للحرب الاقتصادية، وهي حرب ضد التخلف وراء أسوار من الحماية، وبدأت تستقر فكرة أن تحقيق التقدم الاقتصادي هو نوع من اقتصاد الحرب.

وبقيام الحرب الباردة وانقسام العالم إلى كتلتين: غربية رأسمالية وشرقية اشتراكية، عرف العالم واحدا من أهم العوامل المؤثرة في التطورات الاقتصادية العالمية اللاحقة. وقد انعكس ذلك على عديد من القضايا المطروحة. كذلك فقد كان هذا الاستقطاب العالمي بين المعسكرين أحد العوامل التي ساعدت على حركات التحرير السياسية، واستقلال العديد من المستعمرات القديمة وطرح قضايا التنمية الاقتصادية، على ما سنرى.

الانقسام بين الشمال والجنوب وظهور قضية التنمية الاقتصادية:

الانقسام بين الأفراد والجماعات إلى فقراء وأغنياء قديم قدم العالم. ففي كل عصر، وفي كل مكان وجد فقراء لا يملكون، وعادة لا يعرفون، إلى جانب أغنياء يملكون، وبعضهم يعرف أيضا. فتعايش الفقر والثراء، والتقدم والتخلف، والجهل والمعرفة هو تاريخ الإنسانية. ولم يكن ذلك نقمة أو عذابا دائما، بل كثيرا ما كان حافزا للتغيير، وأحيانا للتقدم، كما كان في أحوال أخرى سببا للحروب والدمار. وهكذا تاريخ الإنسانية بحلوه ومره.

ومع ذلك فقد تميز العصر الحديث ـ ومع انقسام العالم إلى دول متقدمة وأخرى متخلفة، جرى العرف على تسميتها تأدبا «نامية» ـ بخصائص جديدة لم تكن معروفة في الماضي، أو لم تكن معروفة بهذه الدرجة. فمن ناحية، كان انقسام المجتمع إلى فقراء وأغنياء، وكما هي الحال في المجتمعات الحديثة، هو انقساما داخل المجتمع نفسه، وحيث تسود إلى حد بعيد ثقافة واحدة ومستوى حضاري وتكنولوجي واحد، يتقاربان مع وجود امتيازات لبعض الفئات لأسباب اجتماعية كالوراثة، أو اقتصادية كالتعليم والمهارات الفنية، وأحيانا سياسية كتميز طبقة أو فئة بالحكم لسبب أو لآخر. وإذا كانت المجتمعات تنقسم دائما من الداخل إلى فئات أكثر حظا وفئات أخرى

أقل حظا في المزايا الاجتماعية والاقتصادية والسياسية، فقد عرف التاريخ كذلك وجود مجتمعات أكثر ثراء وقوة إلى جانب مجتمعات أخرى أقل ثراء وأضعف شكيمة. ومع ذلك فإن هذا التمايز كان بين مجتمعات تكاد تكون منفصلة، الواحد منها عن الآخر، كل منها يعيش في انفصال وقطيعة عن المجتمعات الأخرى، حيث يعتمد كل منها ـ إلى حد بعيد ـ على الاكتفاء الذاتي. كذلك كثيرا ما كان هذا التمايز في الثراء والقوة بين المجتمعات نسبيا وليس قاطعا، فهي كلها، أو معظمها، كانت تتشابه في مستوى المعيشة وفي أدوات الإنتاج، وكانت الحروب بينها سجالا، قد ينتصر بعضها مرة أو مرات ليهزم بعد ذلك، وهكذا دواليك. فالاختلاف والتمايز بين المجتمعات من حيث القوة والثراء كان محدودا من ناحية، وكانت هذه المجتمعات محدودة الاتصال فيما بينها من ناحية أخرى. وكانت الفوارق بين المجتمعات محدودة كذلك، وكانت متقاربة في مستوى المعيشة وأدوات الإنتاج. وجاء العصر الحديث، فإذا بالفروق بين الأغنياء والفقراء تصبح بالغة الخطورة، حتى يمكن القول إنها تكاد تكون فروقا في الطبيعة وليس في الدرجة، من حيث مستوى المعيشة ومستوى الفن الإنتاجي السائد وطبيعة العلاقات الاجتماعية الغالبة. وقد بدأ التمايز والاختلاف بين الدول والمجتمعات في الظهور بشكل واضح منذ الثورة الصناعية، وازداد الوعي بهذه الفروق مع نهاية الحرب العالمية الثانية. وفي دراسة صادرة عن البنك الدولي [14]، أشار الكاتب إلى زيادة الفروق بين مستويات الدخول في الدول، بالمقارنة بالقرن الماضي. ففي العام 1870 كانت نسبة الدخل الفردي في الدول، الغنية إلى الدول الفقيرة هي 7, 8 أضعاف، في حين بلغت في العام 1960 ما يعادل 1, 38 ضعفا، ثم 6, 51 ضعفا في العام 1985. كذلك فمن بين 98 دولة نامية تتوافر عنها بيانات، كان متوسط الدخل الفردي في 40 دولة منها يعادل 20 في المائة من متوسط الدخل الفردي في الدول الصناعية الكبرى (مجموعة السبعة) في العام 1960، وانخفض هذا العدد في العام 1990 إلى 29 دولة فقط. وبالمثل فقد كانت 14 دولة نامية تتمتع بدخل فردي يمثل 40 في المائة من الدول الصناعية العام 1960، وانخفض هذا العدد إلى 11 دولة في العام 1990.

كذلك أدى التطور الاقتصادي إلى اندماج الدول والمجتمعات في حلقة

من العلاقات الاقتصادية من تبادل تجاري واتصالات بين الشعوب، بما يجعل انعزال المجتمعات بعضها عن البعض الآخر استثناء من الأصل العام. وهكذا عرف العصر الحديث اندماجا وتزايدا في العلاقات الاقتصادية بين المجتمعات المختلفة من ناحية، مع تزايد في التمايز وفي الفروق بين مستويات المعيشة بين مجموعة من الدول الغنية ومجموعة أخرى من الدول الفقيرة من ناحية ثانية، ومازال الفجوة أو الهوة بين أولئك وهؤلاء في تزايد مستمر. وليس الأمر مقتصرا على التمايز بين هاتين المجموعتين من الدول، بل إن الأكثر أهمية هو زيادة الوعي بهذه الفروق. وإذا كانت بداية التمايز بين مستويات المعيشة تظهر بشكل واضح بين مختلف الجماعات من أيام الثورة الصناعية التي عرفها العالم منذ منتصف القرن الثامن عشر، فإن هذه الثورة لم تصل إلى مداها بعد، حيث مازالت بعض الدول والمجتمعات في مراحلها الأولى من هذه الثورة الصناعية. وفي الوقت نفسه الذي لاتزال فيه بعض الشعوب (العالم الثالث) تغالب حتى تدخل المجتمع الصناعي، فإن العديد من الدول الصناعية قد دخلت بالفعل مراحل متقدمة من هذه الثورة الصناعية فيما عرف بثورة المعلومات والاتصالات، أو الموجة الثالثة، مما زاد الهوة فيما بين المجموعتين. وسوف نتناول هذه الأمور في فصل لاحق.

ويهمنا أن نشير هنا إلى أنه مع نهاية الحرب العالمية الثانية برزت على السطح قضية الانقسام بين الدول المتقدمة والدول النامية، أو المتخلفة، وذلك بسبب تداعيات العلاقات الدولية عند نهاية الحرب. وكانت معظم المناطق المتخلفة قد خضعت للاستعمار منذ القرن التاسع عشر، أو قبله، وأُدخلت بالتالي في دائرة الاقتصاد العالمي بوصفها مصدرا للمواد الأولية والعمل الرخيص من ناحية، وسوقا للتصريف من ناحية أخرى، دون أن يتغير هيكلها الاقتصادي والاجتماعي، حيث ظلت مجتمعات ماقبل عصر الصناعة. فهي مجتمعات تنتمي لمرحلة ما قبل الصناعة في هياكلها الإنتاجية ونظمها الاجتماعية، ولكنها من خلال الاستعمار والتجارة العالمية أدمجت في الاقتصاد العالمي في تبعية كاملة أو شبه كاملة. وجاءت الحرب العالمية فساعدت على إبراز هذه التناقضات. فقد شارك العديد من أبناء هذه المجتمعات في جيوش الدول المتقدمة، وبذلك ازداد الاتصال بينهم وبين

شعوب الدول الاستعمارية، وأدركوا الفروق في مستويات المعيشة التي تنعم بها شعوب الدول المتقدمة، وتطلعوا إلى هذه المستويات العالية. كذلك ساعدت الحرب على إذكاء روح المطالبة بالمساواة والاستقلال كجزء من حرب الدعايات والحرب النفسية بين الأطراف المتحاربة. وبالمثل فإنه لابد من الإشارة إلى أن الرأي العام العالمي قد خلق تيارا فكريا وثقافيا في العديد من الأوساط الفكرية والسياسية يدعو فيها إلى الحرية والمساواة وحق الشعوب في الاستقلال. كذلك لا يخفى أن الحرب العالمية الثانية قد وجهت ضربة قاصمة للدول الاستعمارية القديمة أفقدتها الكثير من نفوذها السياسي وقدراتها الاقتصادية والعسكرية. فبريطانيا خرجت من الحرب مدينة، وقد فقدت معظم استثماراتها الخارجية، أما فرنسا فقد أنهكتها الحرب وخرجت منها كسيحة اقتصاديا، وأما ألمانيا وإيطاليا فقد خرجتا من الحرب مهزومتين. وعلى العكس، فإن الطرف المنتصر في الحرب، وهي الولايات المتحدة الأمريكية، كانت تتغنى بأنها لم تكن قوة استعمارية في أي وقت من الأوقات، بل إنها كانت هي نفسها مستعمرة حتى نالت استقلالها في حرب مع إنجلترا، وكانت دعوة الرئيس وودرو ولسن (Woodrow Wilson) للنقاط الأربع عشرة خلال الحرب العالمية الأولى تتضمن حق تقرير المصير، وجاء ميثاق الأمم المتحدة مؤكدا المبادئ نفسها. ولم تكن الولايات المتحدة تمانع أبدا - بل لعلها كانت تشجع - القضاء على النظام الاقتصادي القديم القائم على سيطرة الدولتين الاستعماريتين التقليديتين، بريطانيا وفرنسا، تمهيدا لنظام جديد تتولى فيه مركز القيادة. وعلى الطرف الآخر، كان الاتحاد السوفييتي، وهو الطرف المنتصر الآخر في هذه الحرب، يدعو إلى القضاء على الاستعمار وتحرير المستعمرات سياسيا واقتصاديا من ربقة الخضوع للدول الرأسمالية الاستعمارية. وهكذا لم يلبث الصراع العقائدي بين الغرب والشرق أن وجد تربة صالحة له في الدول الفقيرة، لتشجيعها على المطالبة بالاستقلال والانفصال عن الدول الاستعمارية، وأصبحت مقاومة الاستعمار أحد شعارات ما بعد الحرب. وهكذا، تكاتفت عوامل متعددة لزيادة الوعي بخطورة التبعية السياسية والاقتصادية وللمطالبة بالاستقلال، كما توافرت ظروف مناسبة للدعوة إلى استقلال المستعمرات. فاستقلت الهند وباكستان في 1947، بعد أن كانت شبه القارة الهندية درة

التاج البريطاني. وسرعان ما توالت الحركات التحريرية في الهند الصينية، ثم تحررت معظم الدول الأفريقية في موجة هائلة من إعلانات الاستقلال منذ نهاية الخمسينيات و بداية الستينيات. وتضخمت الجماعة الدولية بانضمام هذه الدول حديثة الاستقلال إلى زمرة المجتمع الدولي. وتوسعت العضوية في الأمم المتحدة من 51 دولة، عند توقيع الميثاق في 1945، إلى أكثر من 185 دولة في نهاية التسعينيات أغلبها دول حديثة الاستقلال.

وبتحقيق الاستقلال السياسي لهذه الدول، سرعان ما اكتشفت أن الاستقلال السياسي يظل هشا وغير فعال ما لم يصاحبه استقلال اقتصادي، ومن هنا طرحت قضية التنمية الاقتصادية نفسها على المجتمع الدولي، وأصبحت أحد هموم الاقتصاد العالمي لما بعد الحرب العالمية الثانية. وقد تأثرت معالجة قضية التنمية الاقتصادية بالأوضاع السائدة، لاسيما بالصراع الأيديولوجي السائد بين الغرب والشرق، وأصبحت بالتالي جزءا من لعبة التوازن الدولي. فتأثرت سياسات التنمية الاقتصادية بالانتماءات السياسية للدول النامية، فبعض الدول مالت إلى نماذج أقرب إلى النظم الاشتراكية في الاعتماد على التدخل المكثف للدولة وأنواع من التخطيط المركزي، في حين أن البعض الآخر ظل أقرب إلى أشكال من الحرية الاقتصادية والاعتماد على السوق. وفي الوقت نفسه زادت المعونات المالية والمساعدات الفنية من أجل التنمية، وكثيرا ما كانت هذه المعونات جزءا من سياسات الصراع الأيديولوجي بين الشرق والغرب، فالاتحاد السوفييتي والصين يقدمان المعونات للدول الأقرب إليهما، أو الأكثر مناوأة للغرب، والولايات المتحدة والدول الغربية من ناحيتها تقدم المعونات، باسم التنمية، لاحتواء التغلغل الشيوعي. وبشكل عام، كان التأثير السياسي للاتحاد السوفييتي والكتلة الاشتراكية أكثر وضوحا في معظم الدول النامية، التي انطوت في حركة للتحرير والمقاومة ضد النظام الغربي الاستعماري.

أهم القضايا الاقتصادية المثارة:

فرضت الأوضاع الاقتصادية المشار إليها ـ فيما تقدم ـ أجندة القضايا الاقتصادية المطروحة على الساحة بالنسبة لواضعي السياسات الاقتصادية أو المنظرين في المسائل الاقتصادية. وقد ارتبطت هذه القضايا عند نهاية

الحرب، على نحو ما، بإعادة تعمير أوروبا واليابان من ناحية، والصراع الأيديولوجي بين الشرق والغرب من ناحية ثانية، وباكتشاف العالم الثالث لتخلفه ورغبته في اللحاق بركب الدول الصناعية، من ناحية ثالثة.

ونبدأ بالإشارة إلى أن قضية النمو الاقتصادي (Growth) احتلت مكانا مهما في النظرية الاقتصادية وشغلت السياسيين والرأي العام. وقد ارتبط ذلك بدور الدولة ومسؤوليتها في الميدان الاقتصادي. فقد ظلت مسؤولية الدولة الاقتصادية خلال القرن التاسع عشر مقصورة على توفير الشروط المناسبة لأداء السوق لدورها، سواء بالعمل على تحقيق الاستقرار والأمن وتوفير شروط السلامة المالية والنقدية في حماية قيمة النقد في الداخل والخارج، وتوازن الموازنة العامة وتوفير الشروط القانونية المناسبة لعمل السوق وتقديم الخدمات الأساسية للمجتمع. ومنذ الأزمة الاقتصادية العالمية في الثلاثينيات أصبحت قضية توفير مستوى معقول من التشغيل ومحاربة البطالة إحدى المسؤوليات الجديدة للحكومة. وتأثرت معظم الحكومات بالأفكار الكينزية في ضرورة حماية مستوى النشاط الاقتصادي ومحاربة البطالة. ومع نهاية الحرب العالمية الثانية وظهور مشكلة إعادة التعمير، أدركت الحكومات مسؤولياتها في توفير الاستثمارات المناسبة لإعادة إحياء النشاط الاقتصادي. وبذلك لم تعد الحكومات مسؤولة فقط عن محاربة البطالة، بل وجب عليها توفير الشروط اللازمة لتحقيق النمو الاقتصادي ومحاربة المشكلة العكسية للبطالة وهي التضخم. فقد ورثت الحكومات بعد الحرب مشكلة ارتفاع الأسعار والتضخم. ولذلك فقد جاءت الأفكار اللاحقة لكينز لمناقشة نماذج النمو. ولعل أهمها وأشهرها ما عرف بنموذج دومر/هارود (Domar/Harod)[15]. وفي الوقت نفسه ساعد تقدم الإحصاءات وحسابات الدخل القومي والحسابات القومية على ظهور مؤشرات اقتصادية جديدة أصبحت هي المعيار في مدى النجاح الاقتصادي، وهي مؤشرات الدخل القومي، ومعدل النمو في الدخل الفردي (Per capita income).

كذلك غلب على التفكير الاقتصادي ـ وخاصة في الدول الصناعية ـ الأخذ بنموذج للاقتصاد المفتوح وإزالة القيود على حركات السلع والأموال. ذلك أن تجربة فترة ما بين الحربين، وما أدت إليه من قيود ورقابة، كانت ماتزال ماثلة في الأذهان، ومن هنا جاءت الدعوة إلى إعادة إنعاش الاقتصاد

العالمي في جو من حرية التجارة متعددة الأطراف، ومع إزالة القيود على الصرف الأجنبي وإباحة حرية تحويل العملات. (وقد أشرنا إلى أن مشروع مارشال قد تضمن التزام الدول الأوروبية المتلقية للمعونات الأمريكية بالعمل على تحرير التجارة وإزالة القيود على الصرف الأجنبي). وقد رافق ذلك العمل على زيادة التعاون الدولي والتنسيق في السياسات. وكانت أنجح التجارب في أوروبا، حيث نجحت في استعادة أوضاعها الاقتصادية في وقت قصير نسبيا، وارتبط ذلك بترتيبات إقليمية للتعاون سواء فيما بين الدول المنضمة إلى السوق الأوروبية المشتركة، أو دول منطقة التجارة الحرة في أوروبا، على ما سوف نتعرض له فيما بعد. وإذا كان الحديث عن التعاون الدولي غالبا ما ينصرف إلى تحرير التجارة الدولية، فقد بدأت حركات الأموال تزداد أهمية، بحيث لم يكد يمر ربع قرن على نهاية الحرب العالمية الثانية حتى كانت التدفقات المالية والنقدية فيما بين الدول أكثر أهمية من تحركات السلع والخدمات. وهكذا، فقد كان التعاون الاقتصادي الدولي هو إحدى أهم القضايا المطروحة على الساحة في فترة ما بعد الحرب. وسواء تعلق الأمر بتحرر العلاقات الاقتصادية على المستوى العالمي، أو بإجراء ترتيبات لتعاون أو تنسيق إقليمي أوثق فيما بين المجموعات المتقاربة. وإلى جانب التعاون الاقتصادي الذي تحقق في أوروبا الغربية، فقد حاولت الدول الاشتراكية مجاراة ذلك بأنواع أخرى للتعاون الاقتصادي فيما بين الدول الاشتراكية فيما عرف بالكوميكون.

وإذا كانت قضايا النمو والاستقرار الاقتصادي، من ناحية، وتحرير العلاقات الاقتصادية وإقامة التجمعات الاقتصادية الإقليمية، من ناحية أخرى، قد شغلت الاقتصاديين والمسؤولين، فقد ترتب على المواجهة بين الشرق والغرب الاهتمام بقضايا الإدارة الاقتصادية بين نظم التخطيط المركزي من ناحية، ونظم السوق من ناحية أخرى. وظهرت في الوقت نفسه أشكال وسيطة من التخطيط التأشيري الذي يجمع بين نوع من السياسة الاقتصادية الإجمالية لتحقيق أهداف اقتصادية عامة وبين الاحتفاظ بجوهر نظام السوق. وظهر ذلك بوجه خاص في دول القارة الأوروبية مثل فرنسا وهولندا. وقد ساعد على ذلك تطور العديد من أساليب الإدارة الاقتصادية، واستخدام النماذج الرياضية فيما عرف بجداول المنتج/المستخدم [16]

(Input/Output) أو البرامج الخطية أو تطور الحسابات القومية (National Accounts) والإحصاءات.

وعلى الناحية الأخرى فقد فرضت قضية التنمية الاقتصادية نفسها كإحدى القضايا الرئيسية المطروحة على الساحة. واحتلت دول العالم الثالث أهمية سياسية كبيرة إبان فترة الصراع الأيديولوجي والحرب الباردة، وزادت أهمية المساعدات للتنمية ومثلت جزءا من السياسة الخارجية للكتلتين المتصارعتين. ومع ارتفاع قضية التنمية في سلم أولويات السياسة الخارجية خصصت الأمم المتحدة عقد الستينيات كعقد للتنمية، وبدأ الحديث في السبعينيات عن النظام الاقتصادي الجديد وإعطاء دور أكبر للدول النامية.

وعلى رغم تعدد المشاكل الاقتصادية التي ظهرت بعد الحرب ـ على ما أشرنا ـ فقد كان ربع القرن التالي، وحتى بداية السبعينيات، عصرا مجيدا من الأداء الاقتصادي العالمي، سواء تعلق الأمر باستعادة أوروبا واليابان لعافيتهما الاقتصادية، أو باستمرار معدلات عالية للنمو الاقتصادي، أو بضبط التضخم ومحاربة البطالة في معظم الدول الصناعية. كما تحقق في الوقت نفسه عدد من الخطوات الأساسية لإرساء قواعد التعاون الإقليمية، وخاصة فيما بين الدول الأوروبية. ونجحت دول العالم الثالث ليس فقط في توفير استقلالها السياسي، بل حققت في كثير من الأحوال معدلات معقولة من النمو الاقتصادي. كذلك فإن الأداء الاقتصادي لدول المجموعة الاشتراكية كان معقولا، وازدادت قوة الاتحاد السوفييتي العسكرية ونفوذه السياسي. ولم يعرف العالم اختلالات شديدة في موازين المدفوعات.

ومع نهاية الستينيات وبداية السبعينيات، بدأت بوادر الضعف والاختلال تظهر على السطح في النظام الاقتصادي العالمي. فتعددت أزمات نظام الصرف، وبدأت الولايات المتحدة في إعادة النظر في نظام الصرف القائم على الذهب والدولار، وتعددت أسعار الذهب اعتبارا من 1968، وتخلت الولايات المتحدة الأمريكية تماما عن نظام الذهب في 1971. وفي الوقت نفسه بدأت تظهر آثار التضخم بعد حرب ڤيتنام، ثم لم تلبث أن ظهرت أزمات عدة، أزمة الغذاء، أزمة النفط، أزمة المديونية. وبدلا من أن يعاني الاقتصاد من أي من البطالة أو التضخم، اجتمعت الظاهرتان فيما عرف بالركود التضخمي (Stagflation)، ودخل العالم مرحلة من الأزمات خلال

السبعينيات والثمانينيات، انتهت باختلال جوهري في العلاقات الدولية عندما سقط النظام الاشتراكي، ولم يعد العالم يعرف سوى قوة عظمى وحيدة: الولايات المتحدة.

2 المؤسسات الاقتصادية الدولية

تمهيد:

قبل نهاية الحرب العالمية الثانية بدأ الحلفاء التفكير في وضع أسس لنظام دولي جديد، يتفق مع تصوراتهم لعالم ما بعد الحرب، بعد استخلاص دروس الماضي، وخاصة ما ترتب على نهاية الحرب الأولى من اضطراب وعدم استقرار أديا إلى قيام حرب جديدة. وقد تضمن الإعداد لهذا النظام الدولي الجديد العمل على الجانبين السياسي والاقتصادي.

أما في الجانب السياسي، فيما يتعلق بقضايا السلم والأمن، فقد تبلور في ميثاق الأمم المتحدة وإنشاء منظمة عالمية جديدة تحل محل عصبة الأمم، وهي منظمة الأمم المتحدة. وقد بدأ التمهيد للأفكار الأولى لهذا النظام العالمي الجديد منذ إعلان الرئيس روزفلت عن ميثاق الأطلنطي 1941[17]، وانتهاء بمؤتمر سان فرانسيسكو 1945 وإنشاء المنظمة العالمية ومحكمة العدل الدولية. ويقوم الميثاق ـ ويكمله بشكل ما إعلان حقوق الإنسان الصادر في 1948 ـ على عدد من المبادئ والمقاصد الرئيسية، أهمها استبعاد الحرب كوسيلة لتسوية المنازعات، والاعتراف بسيادة الدولة

واستقلالها، والاعتراف بحق تقرير المصير، وضرورة احترام حقوق الإنسان، وعدم التمييز بين الأفراد، وتحقيق التعاون الاقتصادي بين الدول. ويقوم هذا النظام الدولي الجديد في الجانب السياسي على التوفيق بين اعتبارين يجمعان بين المثالية والواقعية. فقد أخذ هذا النظام، من الناحية النظرية، بمبدأ المساواة بين الدول، ولكنه أكد في الوقت نفسه على الاعتراف، من الناحية العملية، بالوضع الخاص والمتميز للدول الكبرى والمنتصرة. فجميع الدول الأعضاء في الأمم المتحدة تتمتع بالمساواة في الحقوق، ولكل منها صوت واحد بصرف النظر عن حجمها أو ثروتها، وهي جميعا أعضاء في الجمعية العامة للأمم المتحدة دون تمييز. ومع ذلك فإن مجلس الأمن، وهو الجهاز التنفيذي في أمور السلم والأمن، تكون من نوعين من الأعضاء: أعضاء دائمين يتمتعون بحق النقض أو الاعتراض، «الفيتو»، وأعضاء غير دائمين ينتخبون لفترة سنتين من بين أعضاء الجمعية العامة.

وعلى حين تصدر الجمعية العامة توصيات غير ملزمة، فإن مجلس الأمن، وحده، يتمتع بحق إصدار قرارات ملزمة للمجتمع الدولي. ومراعاة للأوضاع الواقعية واختلاف موازين القوى العسكرية والاقتصادية، فقد اعترف الميثاق بالوضع الخاص للأعضاء الدائمين لمجلس الأمن، بحيث لا يفرض عليهم أي قرار يعترضون عليه. فالدول الخمس الكبرى، (الولايات المتحدة الأمريكية والاتحاد السوفييتي والمملكة المتحدة وفرنسا والصين) تتمتع بالعضوية الدائمة لمجلس الأمن، ولكل منها حق الاعتراض أو النقض لأي قرار لا توافق عليه. وكما جاء إنشاء منظمة الأمم المتحدة، كأساس لتنظيم المجتمع السياسي الدولي، توفيقا بين الاعتبارات المثالية من المساواة بين الدول، وبين الاعتبارات الواقعية، لاختلاف موازين القوى، فقد قامت محكمة العدل الدولية، كأساس للنظام القضائي الدولي، تعبيرا ناقصا عن النظام القضائي الإلزامي، حيث استمر اختصاصها القضائي اختياريا للأطراف المتنازعة.

أما المجال الاقتصادي فقد وضعت أسسه المؤسسية في مؤتمر بريتون وودز المنعقد في يوليو 1944، حيث تمخض الأمر عن إنشاء مؤسستين، هما البنك الدولي وصندوق النقد الدولي، وهما يتعاملان مع قضايا التمويل والنقد على المستوى العالمي، وأما قضايا التجارة، والتي تعرض لها ميثاق

هافانا في 1947، فإنها لم تتبلور في شكل نتائج عملية حتى نهاية الحرب الباردة حين أنشئت منظمة التجارة العالمية بعد انتهاء جولة أورجواي في 1994. وإزاء الفشل في الوصول إلى نظام تجاري عالمي عند نهاية الحرب العالمية الثانية، فقد تجمعت الدول الصناعية المتقدمة، بشكل أساسي، في ترتيبات خاصة عرفت باسم «الاتفاقية العامة للتعريفات والتجارة» الجات (GATT) منذ 1947، فيما لجأت الدول النامية إلى الدعوة لتشكيل ترتيب مقابل هو «مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والتنمية» المعروف باسم (الأونكتاد) UNCTAD 1964، الأول نادٍ للأغنياء والثاني تجمع للفقراء.

وقبل أن نتناول هذه المؤسسات الاقتصادية الدولية ببعض التفصيل، تجدر الإشارة إلى بعض أوجه الاختلاف بين النظام المؤسسي الدولي السياسي من ناحية، والنظام المؤسسي الدولي الاقتصادي من ناحية أخرى. أما الملاحظة الأولى، فهي أنه على حين أن النظام الدولي السياسي قد بدأ واستمر على أساس عالمي، حيث انضمت إلى منظمة الأمم المتحدة جميع الدول المستقلة، فإن النظام الدولي الاقتصادي، ممثلا بالبنك الدولي وصندوق النقد الدولي، قد تأثر بالانقسام الأيديولوجي بين المعسكرين الغربي والشرقي، فانصرفت عنه دول الكتلة الشرقية التي رفضت الانضمام إليه حتى نهاية الحرب الباردة وانهيار الاتحاد السوفييتي حين انضمت هذه الدول إلى عضوية هذه المؤسسات. وهكذا فقد كان تأثير الحرب الباردة في النظامين الدوليين السياسي والاقتصادي مختلفا. فعلى حين استمرت دول الكتلة الشرقية في عضويتها في الأمم المتحدة واستخدمت هذا المنبر للتعبير عن مواقفها الدولية والسياسية، وشجعها على ذلك اتساع العضوية في الأمم المتحدة بعد حركات الاستقلال للعديد من المستعمرات في الستينيات، فإن هذه الدول نفسها عمدت إلى مقاطعة النظام الدولي الاقتصادي، البنك الدولي وصندوق النقد الدولي، مؤثرة إنشاء منظماتها الاقتصادية الخاصة. وهكذا انقسم النظام الاقتصادي العالمي خلال فترة الحرب الباردة إلى نظامين إلى حد كبير. وأما الملاحظة الثانية فهي غير بعيدة عن السابقة، ذلك أن النظام الدولي السياسي قد أنشىء على أساس مبدأ المساواة، على الأقل نظريا، لكل دولة صوت، وأما النظام الدولي الاقتصادي فقد بدأ منذ إنشائه وفقا للمبدأ الرأسمالي الذي يحدد أصوات

الدول الأعضاء على أساس حصصها أو مساهماتها في المنظمة. وقد ترتب على ذلك أن توافرت للدول الصناعية الكبرى، وعلى رأسها الولايات المتحدة الأمريكية، سيطرة كبيرة على النظام الاقتصادي الدولي منذ البداية.

وبعد هذه المقدمات نتناول فيما يلي مؤسسات النظام الاقتصادي الدولي بعد نهاية الحرب العالمية الثانية.

البنك الدولي للإنشاء والتعمير:

كان استقرار النقد وتوفير قابلية العملات للتحويل (Convertibility) وضمان حرية التجارة أو التجارة متعددة الأطراف (Multilateral Trade) من أهم أهداف النظام الاقتصادي الدولي لما بعد الحرب العالمية الثانية. فقد كان الانطباع السائد هو أن فترة ما بين الحربين وما تضمنته من قيود على تحويل النقد وحروب أسعار الصرف بين الدول لتوفير ميزة تنافسية لها في كسب الأسواق، ثم ما ترتب على ذلك من قيود على حرية التجارة، كل ذلك كان سببا، ليس فقط في انخفاض معدلات النمو الاقتصادي وشيوع الكساد، بل كان فوق ذلك مبررا للنزعات الوطنية الحادة وللتعصب، فيما ساعد على تهيئة الظروف لحرب جديدة لم تلبث أن استعرت في نهاية الثلاثينيات. ولكل ذلك فقد حرص الحلفاء، ومنذ وقت مبكر، على التفكير في وضع نظام اقتصادي جديد يحول دون تكرار هذه التجربة المريرة.

وفي العام 1941، وضع هاري وايت (Harry White)، الذي سنرى أنه لعب دورا أساسيا في تصميم صندوق النقد الدولي، مذكرة حول برنامج للدول المتحالفة في الشؤون النقدية والمصرفية Suggested Program for Inter Allied Monetary and Bank Action[18] وكان وايت يرى أن إنشاء بنك دولي يمكن أن يمثل حافزا للدول للاشتراك في نظام لتثبيت أسعار الصرف فيما بينها. ومن هنا اقترح أيضا إنشاء صندوق لتثبيت أسعار الصرف يكون صنوا لهذا البنك. وفي أبريل 1942، أعلنت الولايات المتحدة الأمريكية عن مشروع لهذا الصندوق والبنك (Proposal for a United Nations Stabilization Fund and a Bank for Reconstruction and Development) وعلى أثر ذلك وجه الرئيس روزفلت وزير خزانته، هنري مورجنتاو (Henry Morgenthau) لبدء المشاورات حول هذا البنك. وهي المشاورات التي تمت أساسا مع الجانب البريطاني، الذي

كان له مع الولايات المتحدة الأمريكية، الدور الأكبر في وضع أسس النظام الاقتصادي الدولي الجديد. وكان يمثل الجانب البريطاني اللورد كينز. ويمكن القول، بشيء من المبالغة، إن هذا النظام الوليد كان حصيلة التفاعل بين آراء كينز و وايت، الأول مسلحا بخيال واسع وقدرة نظرية هائلة، تمثلت في كتابه المشهور عن «النظرية العامة» [19]، والثاني مستندا إلى القوة الاقتصادية الطاغية لدولته، الولايات المتحدة الأمريكية [20]. ومع ذلك فقد جاء النظام الاقتصادي الجديد متضمنا بصمات وايت بدرجة أكبر من تأثير كينز. وهو ما يؤكد قوة السلطة في مواجهة الفكر.

وفي أثناء الإعداد لإنشاء البنك ثارت قضايا عدة اختلف حولها الرأي. هناك أولا حجم رأس مال البنك، وهل يبدأ برأس مال كبير أو صغير نسبيا. وكان الأمريكيون يفضلون إنشاء البنك برأس مال 10 بلايين دولار، في حين مال البريطانيون إلى رأس مال أصغر (بليون دولار). وهناك أيضا مسألة العضوية في البنك، وهل تتاح لجميع الدول أم فقط للدول التي تقبل الانضمام إلى صندوق التثبيت الذي اقترحه وايت الأمريكي؟ كذلك ثار خلاف حول دور البنك، وهل يقدم قروضا أم ضمانات فقط للقروض التي تعقدها الدول؟ وأخيرا، حول نوع المساهمات التي يقدمها البنك، وهل تقتصر على تمويل المشروعات أم تمتد إلى تمويل احتياجات الدول، ودعم ميزان المدفوعات، ولو لم يكن الأمر متعلقا بمشروع معين؟ وقد تم الاتفاق نهائيا على إنشاء البنك مع صندوق النقد الدولي ضمن اتفاقية بريتون وودز (Bretton Woods) 1994، والتي تضمنت أهم معالم النظام الاقتصادي الدولي لما بعد الحرب العالمية الثانية.

أنشئ البنك، وفقا لما تقدم، باسم «البنك الدولي للإنشاء والتعمير» International Bank for Reconstruction and Development (IBRD)، وترجمة التعمير هي لاصطلاح (Development) الذي استقرت ترجمته بعد ذلك بمصطلح «التنمية». وهكذا بدأ البنك تمويل الجهود الرامية إلى إعادة بناء الاقتصادات المهدمة في أثناء الحرب ثم جهود التنمية. وقد عكست هذه التنمية نشاط البنك في السنوات اللاحقة، حيث بدأ نشاطه بالمعاونة في تعمير الاقتصادات الأوروبية المحطمة في أثناء الحرب، ثم ركز عملياته منذ نهاية الخمسينيات على قضايا التنمية في دول العالم الثالث، وفي

التسعينيات في دول الكتلة الاشتراكية أيضا.

وقد أخذ البنك بفكرة رأس المال القابل للاستدعاء Callable Capital، بمعنى أن الجزء الأكبر (90 في المائة) من مساهمات الدول الأعضاء في رأس مال البنك، تتضمن التزامها بسداد هذا الجزء عند طلب البنك. أما موارد البنك المالية التي يستخدمها في الإقراض، فإنها تأتي من اقتراض البنك من أسواق رأس المال الدولية. وبعبارة أخرى، فإن جل موارد البنك هي موارد مقترضة من الأسواق المالية، ويتمتع البنك بجدارة ائتمانية عالية، حيث إن رأس المال القابل للاستدعاء يمثل ضمانة للبنك في قروضه. وهكذا تحولت مساهمات الدول الأعضاء، من الناحية العملية، إلى نوع من ضمان التزامات البنك التي يعقدها في شكل قروض وسندات في الأسواق المالية.

وتتكون عضوية البنك من حكومات الدول الأعضاء، فالبنك ـ شأنه في ذلك شأن معظم المنظمات الدولية ــ هو منظمة حكومية (Intergovernmental)[21]. وعلى خلاف منظمات الأمم المتحدة، فإن حقوق الدول الأعضاء ليست متساوية، بحيث يكون لكل دولة صوت، وإنما تتحدد هذه الحقوق بمدى مساهمتها في رأس مال البنك، الأمر الذي يتحدد وفقا لمعايير معقدة تأخذ في الاعتبار الوزن الاقتصادي للدول. ولذلك فإن الدول الصناعية الكبيرة تتمتع بقوة تصويت كبيرة تمكنها من السيطرة الفعلية على مقدرات البنك. فخمس دول (الولايات المتحدة الأمريكية واليابان وألمانيا وبريطانيا وفرنسا) تتمتع بما يقرب من 43 في المائة من رأس المال، وبالتالي من الأصوات. وقد زاد عدد الأعضاء من 28 دولة إلى ما يقرب من 180 دولة، في منتصف التسعينيات، بعد انضمام دول الكتلة الاشتراكية إليه في بداية التسعينيات. وتتمتع الولايات المتحدة بدور متميز في إدارة البنك، ليس فقط لأنها تملك أكبر حصة (حوالي 18 في المائة، وكانت في البداية حوالي 37 في المائة)، بل لوجود مقر البنك في واشنطن والاتفاق غير المكتوب بأن يكون رئيس البنك أمريكيا ترشحه الحكومة الأمريكية. وفي أثناء مناقشة اتفاقية إنشاء البنك حاول كينز إقناع الدول بأن يكون مقر البنك، والصندوق، في نيويورك، على غرار الأمم المتحدة، وذلك تخفيفا من الضغوط التي يمكن أن تمارس عليه من جانب الحكومة في واشنطون.

وبطبيعة الأحوال، لم تنجح جهود كينز، وتقرر أن تكون واشنطون، العاصمة الأمريكية، هي مقر البنك. وقد أثبتت التجربة فيما بعد صحة مخاوف كينز، حيث إن تأثير الحكومة الأمريكية في سياسات البنك أصبح أمرا مقبولا ومعترفا به. ولكن التجربة نفسها أظهرت أمرا آخر، وهو أن البنك، وإن خضع للنفوذ السياسي للولايات المتحدة، فإنه من ناحية أخرى قد تخفف من التدخلات الإدارية للوفود الأعضاء، كما هي الحال بالنسبة للأمم المتحدة. فوجود الأمم المتحدة في نيويورك وقد أزاح عنها، نوعا ما الضغط السياسي للحكومة الأمريكية، قد أوقعها بالمقابل إزاء تدخل إداري من الوفود الأعضاء في نيويورك. فالدول ترسل هيئات ديبلوماسية كاملة لتمثلها في الأمم المتحدة، وهذه الهيئات لا عمل لها إلا متابعة أعمال الأمم المتحدة، الأمر الذي ترتب عليه التدخل في أعمال الإدارة (Micro - Management) لنشاط الأمانة العامة للأمم المتحدة، وذلك بعكس البعثات الديبلوماسية الموجودة في واشنطن والتي، وإن كانت تتابع أعمال البنك والصندوق، فإن جل اهتمامها هو بالعلاقات الثنائية لكل دولة مع الحكومة الأمريكية، وبالتالي قلما تتدخل في أعمال الإدارة للبنك أو الصندوق. فالبنك بوجوده في واشنطن، وإن خضع للنفوذ السياسي للحكومة الأمريكية، فقد تحرر من التدخل في أعمال الإدارة للدول الأعضاء، وعلى العكس فإن الأمم المتحدة، لوجودها في نيويورك، وقد تحررت نوعا ما من النفوذ السياسي الأمريكي فقد خضعت للتدخل من مختلف الوفود في إدارتها اليومية. وأيا ما كان الأمر فإن البنك يديره إلى جانب الرئيس مجلس إدارة مكون من 21 عضوا، منهم خمسة دائمون، والباقون يشغلون أماكنهم بالانتخاب.

ويقوم نشاط البنك الأساسي على الإقراض، وقد غلب على إقراض البنك في المراحل الأولى الإقراض المشروعي (Project Financing)، وخاصة مشروعات البنية الأساسية، ثم في مرحلة لاحقة، لاسيما منذ الثمانينيات، التمويل البرامجي، وبوجه خاص برامج التكييف الهيكلي (Structural Adjustment Loans (SAL))، حيث لا يمول البنك مشروعا محددا وإنما يمول حزمة من السياسات خاصة سياسات الإصلاح الاقتصادي والتكييف الهيكلي.

وكما جاء في اسم البنك «الإنشاء والتعمير» Reconstruction and Development ، فقد كانت الفترة الأولى من حياة البنك مخصصة أساسا لتمويل عمليات إعادة إنشاء وتعمير الدول الأوروبية الخارجة من الحرب. وبالتالي فقد كانت الدول الأوروبية هي الأكثر استفادة من البنك خلال السنوات العشر الأولى من حياته. وبعد منتصف الخمسينيات تحولت عمليات البنك إلى التنمية، فأصبحت دول العالم الثالث هي الأكثر استفادة من قروضه. وتقوم الفكرة الأساسية من وراء القروض التي يقدمها البنك على توفير مصدر لتمويل الدول غير القادرة على الالتجاء إلى السوق المالية الدولية. ولذلك فإن عملاء البنك هم الدول الفقيرة والأقل نموا. ومتى تحسنت الأوضاع الاقتصادية للدولة وأصبحت قادرة على الالتجاء إلى السوق المالية فإن قروض البنك تتوقف عنها، ويقال إن الدولة «تخرجت» (Graduated) وأصبحت قادرة على الاقتراض التجاري. وتتم قروض البنك بضمان من الحكومات في الدول المعنية، أي أن قروض البنك دائما قروض سيادية (Sovereign Loans). وقد تطورت مجالات قروض البنك مع تطور الأوضاع الاقتصادية العالمية من ناحية وتطور الفكر الاقتصادي في مجال التنمية من ناحية أخرى. ففي المرحلة الأولى انصب معظم اهتمام البنك على مشروعات البنى الأساسية وإعادة تعمير الصناعات الأوروبية. ومنذ نهاية الستينيات، وخاصة في أثناء رئاسة روبرت ماكنمارا، تحول الاهتمام إلى قضايا التوزيع والعدالة، ولم يعد النمو وحده كافيا، وساد وقتها شعار «النمو مع إعادة التوزيع» (Redistribution with Growth). ومع ظهور أزمة التنمية والمديونية في الثمانينيات اتجه الاهتمام الأكبر إلى تمويل برامج الإصلاح الاقتصادي والتكييف الهيكلي، وأخيرا مع بزوغ أهمية تحول الاقتصادات الاشتراكية إلى اقتصاد السوق، احتلت خصخصة المشروعات أهمية كبيرة في النشاط التمويلي للبنك.

وإذا كان البنك يقوم بدوره عن طريق التمويل، فإنه لا يقل أهمية عن ذلك ما تتضمنه هذه القروض من شروط للسياسة الاقتصادية، وإن كان ذلك أقل وضوحا بالمقارنة بصندوق النقد الدولي. فقروض البنك، وخاصة تلك المتعلقة بالإصلاح الاقتصادي والتكييف الهيكلي، إنما هي قروض لضمان تنفيذ سياسات اقتصادية محددة بأكثر مما هي قروض لتنفيذ مشروعات

معينة. وقد يتجه البنك الدولي ليكون مصدرا للمعرفة وتقديم النصح بأكثر من كونه مصدرا لتوفير الموارد المالية. وفي كثير من الأحيان تكون قروض البنك الدولي، وخاصة صندوق النقد الدولي، هي شرطا لكي تستطيع الدولة الحصول على التمويل من المصادر التجارية، وإشارة إلى المستثمرين الأجانب بسلامة الأوضاع الاقتصادية في الدولة المدينة. وهنا تجدر الإشارة إلى أن الفلسفة الاقتصادية التي سادت دوائر البنك قد تغيرت مع الزمن. فالبنك يدعو في الفترة الأخيرة، ومنذ نهاية الثمانينيات، إلى تشجيع دور القطاع الخاص وتقليص دور الدولة والاهتمام بصناعات التصدير، في حين كان البنك من المدافعين عن تدخل الدولة المتزايد في النشاط الاقتصادي في الخمسينيات والستينيات.

إذا كان البنك الدولي هو المؤسسة الرئيسية في توفير التمويل طويل الأجل لأغراض التنمية، فإنه سرعان ما تمخض عن مؤسسات شقيقة تعمل معه في إطار ما يسمى بمجموعة البنك الدولي The World Bank Group، وهي تشمل مؤسسة التمويل الدولية International Finance Corporation (IFC) وهيئة التنمية الدولية (International Development Association (IDA) وأخيرا الوكالة متعددة الأطراف لضمان الاستثمار Multilateral Investment Guarantee Agency (MIGA).

أما مؤسسة التمويل الدولية، فقد أنشئت في 1956 لتمثل فرع البنك الدولي المهتم بتنمية القطاع الخاص. فقد سبق أن رأينا أن قروض البنك الدولي تخصص للحكومات أو بضمانها، ومن ثم فإنها تعمل من خلال القطاع العام. ولذلك رئي أنه من الضروري العمل أيضا على تشجيع القطاع الخاص، فأنشئت هذه المؤسسة التي تقوم بالتمويل عن طريق المساهمة. وتقوم الفكرة الأساسية على أن معظم الدول النامية تعاني نقصا في المنظمين (Entrepreneur) الذين يمكن أن يتحملوا مخاطر المشروعات، كما تقوم على أن مشاركة المؤسسة في تأسيس الشركات من شأنه أن يشجع المستثمرين من القطاع الخاص على دخول ميدان الاستثمار. وتقوم فلسفة المؤسسة على بيع حصتها من الشركات بعد أن تقف على قدميها، ولذلك فإن مساهمتها هي نوع من تشجيع الاستثمار وترويجه، وذلك بغرض تكوين حافظة استثمارية دائمة.

وأما هيئة التنمية الدولية، فقد جاء إنشاؤها في 1960 عندما رئي أن قروض البنك الدولي للدول النامية، وإن كانت توفر لهذه الدول مصدرا للتمويل في غيبة قدرتها على الحصول على ذلك التمويل من المصادر التجارية، فإنها تظل مرتفعة التكاليف. ولذلك فقد رئي أن تتاح نافذة جديدة لتوفير تمويل بشروط ميسرة للدول الأقل نموا تراعي احتياجاتها من حيث التمويل الميسر، ولذلك فقد أنشئت هذه الهيئة كنافذة للتمويل الرخيص وطويل الأجل، (سعر الفائدة في حدود 0,75 في المائة، ولفترات تصل إلى ثلاثين أو أربعين عاما) مع فترة سماح تصل إلى عشر سنوات. وتتكون موارد هذه الهيئة من المساهمات الاختيارية للدول الغنية، والتي تخصص لذلك الغرض. وقد كانت الهند أكبر مستفيد من قروض الهيئة في خلال الثلاثين سنة الأولى من عمرها، ثم تغير الأمر بعد انضمام الصين إلى البنك الدولي في بداية التسعينيات.

وأخيرا أنشئت الوكالة متعددة الأطراف لضمان الاستثمار في 1985، بغرض توفير الضمان للاستثمارات الأجنبية ضد المخاطر غير التجارية[22]. فمع رغبة البنك الدولي في تهيئة المناخ المناسب للاستثمار الخاص في الدول النامية، فقد رأى إنشاء هذه المؤسسة الجديدة لتقديم نوع من ضمان الاستثمارات الأجنبية الخاصة ضد المخاطر غير التجارية التي قد تتعرض لها في البلد المضيف، مثل التأميم أو منع التحويل للعملات الأجنبية. فعلى رغم أن معظم الدول الصناعية تعرف مؤسسات وطنية لضمان استثمارات مواطنيها في الخارج ضد المخاطر غير التجارية، فقد رئي أن هناك حاجة إلى إنشاء هذه الوكالة الدولية لتوفير هذه الضمانات للمستثمرين الأجانب الذين يستثمرون في دول أخرى. ومن شأن ذلك، في نظر البنك الدولي، أن يؤدي إلى تحسين المناخ العام للاستثمار وخاصة في الدول النامية. وتكون هذه المؤسسات مع المؤسسة الأم، (البنك الدولي)، مجموعة البنك الدولي، وهي تتكاتف فيما بينها لتنفيذ سياسات البنك الدولي في ميدان تمويل التنمية الاقتصادية.

صندوق النقد الدولي:

إذا كان البنك الدولي هو إحدى مؤسسات النظام الاقتصادي الدولي،

فإن المؤسسة الأخرى التي لعبت دورا، ربما فاق دور البنك الدولي، كانت هي صندوق النقد الدولي. وربما يرجع السبب في ذلك إلى أن صندوق النقد الدولي قد عهد إليه بأخطر مهمة في فترة ما بعد الحرب، وهي العمل على استقرار أسعار الصرف وحرية تحويل العملات، فضلا عن أنه ظل لفترة غير قصيرة معنيا بأمور الدول المتقدمة، في حين كان البنك الدولي منهمكا في أمور الدول النامية، وهي أقل أهمية على المستوى الاستراتيجي. وقد ظل صندوق النقد مؤسسة صغيرة نسبيا إذا قورنت بالبنك، فكان أقرب إلى مؤسسات «النخبة» التي تتعامل مع عدد محدود نسبيا من الدول، (الدول الصناعية)، وذلك قبل أن ينجرف مثل البنك الدولي إلى قضايا الدول النامية، حيث أصبح، مع هذا الأخير، يمثلان ثنائيا لضمان الإصلاح الاقتصادي في دول العالم الثالث منذ الثمانينيات، ولضمان تحول الاقتصادات الاشتراكية إلى اقتصاد السوق في التسعينيات. وقد احتلت المناقشات عند الإعداد لإنشاء الصندوق قبل «بريتون وودز «مساجلات طويلة، وخاصة بين الفكر البريطاني وعلى رأسه كينز، والفكر الأمريكي ويمثله وايت.

وقد حاول كينز أن يطبق في الاقتراحات التي قدمها (Proposal for an International Clearing union) الأفكار نفسها التي سبق أن عرضها في مؤلفات سابقة له، خصوصا كتابه Means to Prosperity, 1933 [23]. وقد تميزت هذه المقترحات بالشمول وسعة الخيال، كما كانت تتفق مع مصالح بريطانيا في ذلك الوقت.

وتقوم الفكرة الأساسية عند كينز على إنشاء اتحاد دولي للمقاصة بحيث يدير النقود الدولية (Quantum of International Currency)، بحجم يتفق واحتياجات الاقتصاد العالمي. وتتكون هذه النقود الدولية من وحدات أطلق عليها كينز اسم «بنكور» (Bancor) تتمثل في مجموع سحوبات الدول الأعضاء في الاتحاد الدولي للمقاصة. وقد حدد حصة الأعضاء في السحب وفقا لقواعد معينة. أما قيمة «البنكور» فقد حددها على أساس ربطها بقيمة معينة من الذهب. والمفروض أن تقبل الدول الأعضاء هذا «البنكور» في تسوية معاملاتها الدولية. ووفقا لهذا الاقتراح تحتفظ البنوك المركزية للدول الأعضاء بحسابات لدى الاتحاد تمثل نتيجة معاملاتها مع الدول

الأخرى، بحيث إن دول الفائض يكون لها حساب دائن في الاتحاد، ولدول العجز حساب مدين. وتستخدم كل دولة حصتها بالسحب من وحدات البنكور لاستخدامها مع الذهب في تسوية مدفوعاتها الدولية.

وفي مثل هذا النظام لا يحتاج الاتحاد، لبدء عملياته، إلى أي ودائع من الأعضاء في شكل ذهب أو عملات، فأصوله عبارة عن القيود الحسابية التي تقيد في حساب الدائن فيه باسم البنوك المركزية للدول المختلفة. ويعطي هذا النظام مرونة كبيرة من حيث إمكان زيادة السيولة الدولية مع نمو احتياجات التجارة العالمية، حيث يمكن أن يتم ذلك بمجرد اتفاق الدول على زيادة حصص الأعضاء. ومن الواضح أن «الاتحاد» يطبق فكرة البنوك المركزية نفسها على العلاقات الدولية، حيث يسمح باستخدام الائتمان الذي يمنحه للدول كوسائل دفع مقبولة في المعاملات الدولية.

وقد نظم كينز في اقتراحاته قواعد «البنكور» على النحو الآتي: يجوز لدولة العجز أن تسحب ربع حصتها من البنك من دون قيود. أما إذا زاد العجز على ذلك فإن «الاتحاد» يجوز له أن يطلب من هذه الدولة إما تخفيض عملتها وإما فرض رقابة على حركات رؤوس الأموال وإما التنازل عن جزء من احتياطياتها من الذهب والعملات الأجنبية. ولا يسمح لدولة في أي حال من الأحوال بأن تسحب ما يزيد على حصتها. وقد تضمنت اقتراحات كينز معاملة خاصة للدولة التي تحقق فائضا بشكل مستمر، فإذا استمر هذا الفائض قائما لمدة طويلة فإن الحقوق القابلة له بالاتحاد تلغى. وبذلك نرى أن كينز حاول أن يفرض نوعا من العقوبة على الدولة التي يستمر ميزانها في حالة فائض. ويعكس هذا رؤية كينز في أن تحقيق التوازن في المعاملات الدولية هو مسؤولية مشتركة بين دول العجز ودول الفائض، فإذا كانت دول العجز تضطر إلى فرض قيود على حركتها، فإن دول الفائض أيضا عليها أن تعمل على إلغاء فوائضها، وبالتالي المساهمة في علاج مشاكل العجز في الدول الأخرى.

وبطبيعة الأحوال لم تقبل اقتراحات كينز خاصة في الولايات المتحدة الأمريكية التي رأت فيها محاولة من بريطانيا للإفادة من قدرة الاقتصاد الأمريكي بعد الحرب، مع الحيلولة دون سيطرة الدولار على المعاملات الدولية. ولذلك فقد قدمت اقتراحات مقابلة صاغها الأمريكي وايت كانت

الأساس في تكوين صندوق النقد الدولي.

وتقوم خطة وايت على إنشاء صندوق دولي لتثبيت أسعار الصرف. وفي هذا السبيل تقوم الدول الأعضاء بإيداع حصص تتكون جزئيا من الذهب ومن عملاتها الوطنية ومن بعض أذونات الخزانة. وتستطيع الدولة التي تعاني من عجز في ميزان مدفوعاتها أن تسحب من هذا الصندوق لمواجهة هذا العجز. ويستطيع الصندوق أن يفرض على الدولة المقترضة اتخاذ بعض الإجراءات التي يراها ضرورية. وعلى عكس اقتراحات كينز فإن اقتراحات وايت لم تفرض أي جزاءات على الدولة إذا استمر الفائض في ميزان مدفوعاتها لمدة طويلة. فالاختلال في موازين المدفوعات هو مسؤولية دول العجز، على رغم التصريح بعكس ذلك. ونلاحظ أن مشروع وايت يقوم على أساس مبدأ الإيداع، في حين أن مشروع كينز كان يقوم على فكرة فتح الاعتماد. وقد اهتمت خطة وايت بضرورة حماية أسعار الصرف والعمل على تثبيتها.

وعلى رغم ما قد يبدو من شبه ظاهري بين مقترحات كينز ومقترحات وايت، فإن الفارق بينهما كبير الأهمية، خاصة فيما يتعلق بحجم السيولة الدولية، ووسيلة الحصول عليها في حالة الحاجة، وكيفية خلق هذه السيولة بالإيداع أو بخلق الائتمان.

ولم تجد مقترحات كينز قبولا من الولايات المتحدة كما سبق أن أشرنا. فالولايات المتحدة كانت في ذلك الوقت هي الدولة الوحيدة التي يمكن أن تكون دائنة، وخشيت إذا ما اتبع نظام كينز أن يستخدم المدينون من الدول الأخرى «البنكور» في الإقبال على الشراء من الولايات المتحدة الأمريكية مما قد يهدد بقيام التضخم فيها. وهكذا أصبحت مقترحات وايت هي أساس النظام الجديد الذي تم الاتفاق عليه في بريتون وودز في يوليو 1944.

وقد انتهى مؤتمر بريتون وودز بالاتفاق على مجموعة من المبادئ أهمها:

ـ أن سعر الصرف يعتبر من المسائل ذات الأهمية الدولية، وينبغي العمل على ضمان ثبات أسعار الصرف، على الأقل في المدة القصيرة، مع إمكان تعديلها في بعض الظروف إذا ظهر ما يستوجب ذلك.

ـ من المصلحة زيادة الاحتياطي من الذهب والعملات الحرة في كل دولة، حتى لا تضطر الدولة إلى اتخاذ إجراءات وسياسات قد تضر بالتوازن الداخلي لمواجهة العجز في ميزان مدفوعاتها.

ـ أن تحقيق المصلحة السياسية والاقتصادية للعالم يتطلب إيجاد نظام للتجارة متعددة الأطراف وتحقيق القابلية لتحويل العملات.

ـ أن أفضل الطرق لتحقيق هذا التعاون النقدي هو إنشاء منظمة دولية ذات وظائف محددة.

ـ في كثير من الأحوال، تكون الاختلالات النقدية راجعة إلى أسباب غير نقدية، ومن هنا يجب على المنظمات النقدية أن تتعاون مع المنظمات الأخرى لعلاج هذه الاختلالات.

ـ أن زيادة الاستثمارات الدولية هي أمر حيوي للاقتصاد الدولي.

وكان إنشاء صندوق النقد الدولي هو الاستجابة لهذه المبادئ. على أن يقوم الصندوق، بالاشتراك مع البنك الدولي، على تحقيق تلك الأهداف. وقد قام صندوق النقد الدولي على أساس نظام الحصص لكل دولة من الدول الأعضاء. وتتحدد هذه الحصص وفقا لمعايير تأخذ في الاعتبار وضع الدولة في الاقتصاد العالمي. ولم تحدد هذه الحصص وفقا لمعيار واحد بل أخذت في الاعتبار أمورا عدة منها حجم التجارة الدولية لكل دولة، وحجم الناتج القومي. كما لعبت الاعتبارات السياسية دورا في تحديد هذه الحصص. ويتوقف على حجم حصة الدولة مدى قدرتها على الالتجاء إلى الصندوق للاقتراض، بالإضافة إلى أن التصويت في مجلس إدارة الصندوق يحسب على أساس هذه الحصص. ويعاد تقدير الحصص كل خمس سنوات.

وإذا كان ثبات أسعار الصرف هو من المبادئ التي قام عليها الصندوق عند إنشائه، وهو أمر تغير فيما بعد، فإن هذا الثبات لم يكن مطلقا، حيث أجيز تعديل هذه الأسعار إذا توافرت ظروف خاصة. ولذلك فإن اتفاقية الصندوق قد أخذت بحل وسط بين أنصار الثبات المطلق وأنصار تقلبات الأسعار. وإن كان النظام قد اتجه عمليا إلى مزيد من الثبات، وذلك حتى بدأت المشاكل اعتبارا من نهاية الستينيات، وحيث عدل عن هذا النظام كله في منتصف السبعينيات، على ما سنرى.

وكان على كل دولة أن تحدد قيمة عملتها بوزن من الذهب، وأن تحتفظ بهذا السعر ثابتا إلا إذا قام اختلال جوهري (Fundamental Disequilibrium). ففي هذه الحالة يجوز تعديل سعر الصرف بعد موافقة الصندوق. فإذا كان التعديل لأقل من 10 في المائة، فإن الصندوق لا يعارض. أما إذا زاد على ذلك ولم يقل عن 20 في المائة فيجب على الصندوق أن يبدي رأيه في خلال 72 ساعة. وأخيرا، إذا زادت نسبة التعديل على 20 في المائة فيجب أخذ موافقة الصندوق، وليس عليه أي قيد زمني لإبداء رأيه.

ولم يرد أي تعريف «للاختلال الجوهري» الذي يجيز تعديل سعر الصرف. وقد رأى بعض الاقتصاديين في ذلك الوقت (ألفن هانسن Alvin Hancen وروبرت تريفين Robert Triffin)، أن الاحتلال الجوهري هو الذي يمكن أن يؤدي إلى انخفاض الدخل الفردي وظهور البطالة، في حين رأى البعض الآخر أن المقصود بذلك هو ألا يكون من الممكن تحقيق توازن ميزان المدفوعات بغير الالتجاء إلى تعديل سعر الصرف.

وتقوم كل دولة عضو بإيداع حصتها في الصندوق، وتتكون الحصة في جزء من الذهب يعادل 25 في المائة من الحصة/أو 10 في المائة من أصولها الرسمية، وباقي الحصة يدفع في شكل العملة المحلية للدولة العضو. وبذلك يتكون لدى الصندوق مجمع (Pool) من الذهب ومن عملات الدول المختلفة. ويمكن لأي دولة عضو أن تشتري من الصندوق أي عملة أخرى مقابل عملتها المحلية في حدود 25 في المائة من حصتها كل سنة. ومع ذلك كانت هناك خشية من أن يؤدي ذلك إلى استنفاد جميع العملات الصعبة في الصندوق بحيث لا يتبقى له سوى حصيلة بيع هذه العملات الصعبة من العملات الأخرى. ومن ثم فقد نص على أنه لا يجوز الاستمرار في شراء العملات الأخرى مقابل العملة المحلية إذا ترتب على ذلك أن أصبح الصندوق حائزا 200 في المائة من حصة هذه العملة المحلية. ومع ذلك فإن كل دولة تستطيع أن تشتري العملات الأخرى مقابل عملتها الوطنية بكمية تعادل حصتها في الصندوق.

على أن حصول الدولة العضو على العملات التي تريدها في الحدود المتقدمة ليس تلقائيا، بل يجب مراعاة قيود عدة يفرضها الصندوق في هذا الشأن:

- لا تستخدم موارد الصندوق لمواجهة أعباء خروج رأس المال على نطاق واسع.

- يستطيع الصندوق أن يمنع مساعداته عن أي دولة تكون قد غيرت سعر صرفها من دون إذن الصندوق.

- يجب أن يتأكد الصندوق من أن العملات المطلوبة يقصد بها تسوية مدفوعات متفقة مع اتفاق الصندوق.

- لا تستطيع الدولة أن تطلب عملات من أجل عمليات الآجل (Forward Exchange Transaction).

- يستطيع الصندوق أن يمنع مساعداته إذا قدر أنها ستستخدم على نحو مخالف لاتفاق الصندوق أو مخالف لمصلحة الأعضاء.

ومن الواضح أن هذه القيود تجعل الصندوق وسلطاته حكما مطلقا في الطلبات التي تقدم إليه.

وتقوم الفكرة الأساسية لدى واضعي نظام الصندوق على أن تدخله يكون للمساعدة المؤقتة، ولذلك فهو يحاول بموارده المحدودة أن يواجه الطلبات المؤقتة. وفي هذا السبيل أيضا نص اتفاق الصندوق على أن الدول التي تشتري عملات أخرى مقابل عملتها المحلية، عليها أن تشتري بعد ذلك في السنوات التالية جزءا من عملتها المحلية مقابل الذهب أو العملات القابلة للتحويل، حتى لا يجد الصندوق نفسه حائزا على العملات الضعيفة فقط (Soft Currencies). كذلك فقد فرضت أسعار فائدة تصاعدية على العمليات التي يعقدها الأعضاء مع الصندوق كلما زادت المدة المطلوب عنها القرض، وذلك حتى يؤكد الصندوق أن تدخله يقتصر على العمليات المؤقتة.

أما بالنسبة للعملات النادرة (Scarce Currencies)، فقد رأينا أن المبادئ التي قام عليها مؤتمر بريتون وودز ترى أن اختلالات ميزان المدفوعات تعتبر مسؤولية مشتركة بين دول العجز ودول الفائض. وعلى ذلك فاستمرار وجود فائض لدى إحدى الدول، مع استمرار عجز الدول الأخرى في مواجهتها، يهدد استقرار الاقتصاد الدولي. وقد تعرض الصندوق لمواجهة هذا الأمر في قواعده الخاصة بالعملات النادرة.

وقد تضمنت قواعد العملات النادرة أمرين: الأمر الأول، محاولة الحيلولة دون تحول بعض العملات إلى عملات نادرة، والأمر الثاني، يتعلق بمعالجة

هذه العملات إذا أصبحت بالفعل عملات نادرة. والقواعد المتعلقة بالأمر الأول توجد مبعثرة في نظام الصندوق، ويمكن أن نوجزها فيما يلي:

- يستطيع الصندوق أن يرفض سعر الصرف لإحدى العملات إذا كان من شأنه أن يسبب ضررا للصندوق أو للأعضاء.

- يمكن للصندوق أن يخبر الدولة بأن عملتها يمكن أن تتحول إلى عملة نادرة لاتخاذ الإجراءات المناسبة.

ومن الواضح أن هذه الإجراءات الوقائية قلما تساعد على إحداث تغيير جوهري. ولذلك فمن الأهمية أن نعرف القواعد التي يضعها الصندوق إذا أصبحت العملة بالفعل عملة نادرة، وهذا وارد تحت شرط العملة النادرة (Scarce Currency Clause).

فبمجرد إعلان إحدى العملات عملة نادرة فإن الصندوق يقوم بتوزيع (Rationing) هذه العملة على الأعضاء بحسب حاجة كل منهم، وبحسب مقتضيات الظروف الاقتصادية. ويجوز للصندوق أن يطلب من دولة العملة النادرة أن تبيع عملتها مقابل الذهب، كذلك يستطيع الصندوق أن يقترض من دولة العملة النادرة، دون أن يتضمن ذلك إلزاما لها. وفي الوقت نفسه ، فبمجرد إعلان إحدى العملات عملة نادرة يجوز للدول الأعضاء فرض قيود في مواجهة دولة العملة النادرة، دون حاجة إلى الحصول على إذن خاص من الصندوق. وقد أخذ على موارد الصندوق عدم كفايتها، من ناحية، وعدم توافر المرونة اللازمة لتغيير هذه الكمية وفقا للظروف، من ناحية أخرى. على أن الصندوق عمل على زيادة موارده بوسائل عدة. وسوف نشير فيما بعد إلى أن إحدى مشاكل النظام الاقتصادي الدولي كانت مشكلة السيولة الدولية.

وإذا كانت أحكام الصندوق قد جاءت نتيجة للأوضاع الاقتصادية السائدة عند نهاية الحرب، فقد عرفت هذه الأوضاع تغيرات كبيرة لم تلبث أن انعكست على نظام الصندوق، الذي أخذ بنظام مختلف منذ منتصف السبعينيات (نظام أسعار الصرف المتغير).

ترتيبات التجارة الدولية:

كانت الفكرة السائدة قبيل انتهاء الحرب العالمية الثانية هي أن النظام

الاقتصادي الدولي الجديد المقترح لما بعد الحرب، سوف يقوم على ثلاث ركائز: هي استقرار سعر الصرف وحرية تحويل العملات من ناحية، وحرية انتقال رؤوس الأموال وتوفير مناخ مناسب للاستثمار العالمي من ناحية ثانية، ثم ضمان حرية التجارة الدولية من ناحية ثالثة. وأما قضايا التجارة العالمية فقد انعقد بشأنها مؤتمر في هافانا 1948، صدر عنه ما يعرف بميثاق هافانا (Havana Charter)، لتأكيد مبدأ حرية التجارة وإنشاء منظمة التجارة الدولية (ITO) (International Trade Organization) للإشراف على تنفيذ هذه المبادئ. ولكن عدم تصديق الولايات المتحدة الأمريكية على هذا الميثاق، عندما سحب الرئيس ترومان مشروع التصديق من أمام الكونجرس في بداية الحرب الكورية 1950، أجهض إنشاء هذه المنظمة الدولية. وبالتالي ظل الركن الثالث للنظام الاقتصادي الدولي معطلا حتى أمكن الاتفاق، بعد نهاية الحرب الباردة، ومن خلال ما عرف بجولة أورجواي لاتفاقية الجات، على إنشاء منظمة التجارة العالمية (Wolrd Trading Organization (WTO)) في 1994. وبذلك استكمل، قبل نهاية القرن، الشكل المؤسسي للنظام الاقتصادي الدولي الذي كان قد تم اقتراحه قبل خمسين عاما.

وإزاء عجز العالم عن الاتفاق على إنشاء منظمة التجارة الدولية غداة انتهاء الحرب العالمية الثانية، فقد عمدت الدول الصناعية إلى وضع ترتيبات خاصة والاتفاق على مجموعة من المبادئ لضمان حرية التجارة، فيما عرف بالاتفاقية العامة للتعريفات والتجارة (General Agreement on Tariffs and Trade (GATT))، والتي استطاعت من خلال جولات المفاوضات المتعددة السير قدما في تحرير التجارة، ثم إبرام اتفاقية «منظمة التجارة العالمية» في منتصف التسعينيات، كما ذكرنا. وفي الوقت نفسه أدركت الدول النامية أهمية العلاقات الخارجية بالنسبة لها، وأن ظروف التنمية تتطلب مراعاة ظروفها الخاصة وعدم الانسياق الأعمى وراء مبدأ حرية التجارة، بل يجب التوفيق بين اعتبارات التجارة من ناحية والتنمية من ناحية أخرى. فعقد مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والتنمية United Nations Conference on Trade and Development في 1964، تمخض عن إنشاء مؤسسة دائمة باسم الأونكتاد (UNCTAD) والتي مثلت إلى حد بعيد رؤية الدول النامية لقضايا التجارة

والتنمية، وهو الوقت نفسه الذي رفعت فيه دول العالم الثالث شعار «التجارة بدلا من المساعدات» (Trade not Aid). ولذلك فإن استكمال معرفة الشكل المؤسسي للنظام الاقتصادي الدولي يتطلب أن نتعرض لهذه التطورات في جانب التجارة الدولية بعد أن استعرضنا مؤسسات النقد والتمويل الدولية. بقي أن نشير إلى أن هذا التنظيم المؤسسي للنظام الاقتصادي الدولي، وقد تعرض لقضايا النقد والتمويل والتجارة، لم يدخل جديدا على ميدان حرية انتقال العمل، فمنظمة العمل الدولية (International Labor Organization (ILO) التي أنشئت مع عصبة الأمم، ظلت قائمة دونما أي تغيير جوهري منذ السنة 1919. ولعل ذلك يعكس أهم مظاهر الاقتصاد العالمي المعاصر. فإذا كان هناك اتجاه متزايد نحو التحرير وإزالة العوائق أمام مختلف التيارات الاقتصادية عبر الحدود، فإن ذلك ينطبق بشكل عام بالنسبة للأموال والسلع، وأخيرا بالنسبة للمعلومات. أما بالنسبة للعمل، فإن الاتجاه الغالب هو عكس الاتجاهات السابقة بوضع مزيد من القيود والعقبات أمام هجرة العمالة. فمنظمة العمل الدولية تسعى لتحسين أوضاع العمال في بلدانهم، أما حرية انتقال العمل فيما بين دول العالم فإنها ما تزال بعيدة عن أجهزة التحرير في العلاقات الاقتصادية الدولية.

وعلينا الآن أن نتناول أهم هذه الترتيبات التجارية التي عرفها العالم غداة انتهاء الحرب العالمية الثانية.

ميثاق هافانا

الحديث عن تحرير التجارة وإنشاء منظمة دولية للتجارة الدولية لم يبدأ فقط في هافانا في 1948، وإنما سبقته إشارات متعددة للإعداد للنظام الاقتصادي الدولي لما بعد الحرب. فميثاق الأطلنطي الصادر في 1941 عن رئيس الولايات المتحدة ورئيس الوزراء البريطاني، تضمن الدعوة إلى «فتح الأسواق، على قدم المساواة، أمام الجميع للتجارة في السلع والمواد الأولية اللازمة لضمان الازدهار الاقتصادي». كذلك فإن مؤتمر بريتون وودز الذي أنشأ البنك الدولي وصندوق النقد الدولي، دعا أيضا إلى إنشاء منظمة للتجارة الدولية. وقد تأثرت هذه الدعوات هنا أيضا بأفكار كينز، وخاصة من أجل العمل على تثبيت أسعار المواد الأولية، عن طريق

تأسيس نوع من صندوق تثبيت الأسعار. وفي «مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والاستخدام» United Nations Conference on Trade and Employment الذي عقد في لندن في 1946، شكلت لجنة من 18 دولة، اجتمعت في نيويورك في 1947، وفي جنيف في 1947، وأخيرا في هافانا في مارس 1948 حيث صدر ميثاق هافانا [24].

وقد عكست المبادئ التي تضمنها الميثاق اهتمامات الولايات المتحدة المحرك الرئيسي لهذه الدعوة، بالإضافة إلى تأثير الأفكار الاقتصادية السائدة، وخاصة التفكير الكينزي الذي وضع مسألة حماية مستوى الاستخدام والدخل القومي في مقدمة أولويات السياسة الاقتصادية، مع الاهتمام بتثبيت أسعار المواد الأولية وعدم تعريضها لتقلبات شديدة. كذلك، ربما كان انعقاد هذا المؤتمر المهم في إحدى عواصم الدول النامية، (هافانا)، وليس في مدينة من العالم الصناعي المتقدم، كما جرت العادة في مثل هذه المؤتمرات، قد أتاح الفرص أمام وضع بعض مشاكل الدول النامية على طاولة المناقشات. أما الولايات المتحدة، فقد كان جل اهتمامها هو تشجيع دول العالم على زيادة قدرتها على التجارة والتصدير، حيث كان الوضع الاقتصادي بعد الحرب مباشرة غير قابل للاستمرار حينما كانت الولايات المتحدة تكاد تمثل الاقتصاد الوحيد السليم. فثلث صادرات العالم كان صادرات أمريكية، في حين كانت معظم دول العالم، تعاني من عجز في علاقاتها مع الولايات المتحدة. ففي 1947 صدرت الولايات المتحدة ما يعادل 19 بليون دولار مقابل واردات لم تجاوز 8 بلايين دولار. ولذلك عمدت جهود الولايات المتحدة، إلى جانب إعادة تعمير اقتصاديات أوروبا واليابان، إلى تشجيع حرية التجارة وإزالة العقبات أمامها ومنع الإجراءات التمييزية. أما تأثير الأفكار الكينزية فقد انعكس في التخوف من أن يؤدي الأخذ بنظام جديد للتجارة الدولية، إلى شل قدرة الحكومات على اتخاذ السياسات الداخلية اللازمة لحماية مستوى الاستخدام والدخل القومي. ومن هنا كان اهتمام معظم الدول الأوروبية بتأكيد دور الدولة في الحياة الاقتصادية. وأخيرا فإن أصوات الدول النامية بدت في اهتمامها بضرورة الإشارة إلى حاجة الدول النامية إلى الحصول على رؤوس الأموال بشروط مناسبة فضلا عن تشككها قي قدرة الأسواق على تحديد الأسعار العادلة للمواد

الأولية. ولعله من الطريف الإشارة هنا إلى أن الاتحاد السوفييتي، الذي وجهت إليه الدعوة لحضور الاجتماع لم ير مبررا للمشاركة في هذا الاجتماع على رغم أنه أرسل مندوبيه في الوقت نفسه تقريبا لحضور اجتماعات مشروع مارشال المنعقدة في باريس، وإن كان قد انتهى بالانسحاب من هذه الاجتماعات أيضا. وهكذا فقد كانت غيوم الحرب الباردة قد بدأت تظهر في الأفق. وعلى أي الأحوال، فقد شارك في اجتماعات هافانا 56 دولة. وصدر عنها ميثاق هافانا لمنظمة التجارة الدولية The Havana Charter for the International Trade Organization.

غير أن هذا الميثاق لم ير النور بعد رفض الولايات المتحدة الأمريكية التصديق عليه. ورأت الدول أن تضع آلية جديدة، مؤقتة، لضمان تنفيذ وحماية التنازلات التي تم الاتفاق عليها في هذا الاجتماع. ولذلك فقد اقتطع من هذا الميثاق الفصل الخاص بالسياسة التجارية، مع تحويله، بعد إدخال بعض التعديلات الطفيفة، إلى الاتفاقية العامة للتعريفات والتجارة (الجات). ووضعت هذه الاتفاقية في شكل بروتوكول مؤقت لوضع هذه الترتيبات موضع التنفيذ. وهكذا ولدت «الجات»، التي كان الاعتقاد بأنها ترتيب مؤقت، فإذا بها تستمر لما يقرب من خمسين عاما حتى أفرزت، في 1994، في مؤتمر مراكش، «منظمة التجارة العالمية» التي حققت أخيرا ما هدف إليه ميثاق هافانا.

الاتفاقية العامة للتعريفات والتجارة (الجات):

رأينا أن «الجات» قد نشأت كحل مؤقت لحين إنشاء منظمة التجارة الدولية، وقد وقعت اتفاقيتها في أبريل 1947، على أن يبدأ العمل بها في يناير 1948. وبعد ما يقرب من نصف قرن، في 31 ديسمبر 1994، أنهيت هذه الاتفاقية بعد أن تم الاتفاق على إنشاء «منظمة التجارة العالمية» التي بدأت عملها منذ الأول من يناير 1995. ولعل الملاحظة الجديرة بالذكر هنا، هي أن «الجات» لم تكن منظمة دولية، بل مجرد اتفاق بين الدول الموقعة التي يطلق عليها الأطراف المتعاقدة (Contracting Parties)، ويقوم هذا الاتفاق على مراعاة عدد من القواعد والضوابط في العلاقات المتبادلة بين هذه الأطراف، وهو بشكل خاص آلية للتفاوض والمساومة فيما بين الدول الأعضاء

لتوفير مزايا متقابلة فيما بينها مع احترام عدد من القواعد العامة التي سنشير إليها، وفي مقدمتها اعتماد مبدأ الدولة الأولى بالرعاية (Moste Favored Nation (MFN)). كذلك فقد اقتصرت «الجات» على تجارة السلع الصناعية، وبذلك لم تتناول جميع المعاملات الدولية. وقد وقع الاتفاقية الأولى 23 دولة، وبلغ عدد الدول الأطراف 118 دولة عند انتهاء جولة أورجواي في مؤتمر مراكش [25].

والهدف المعلن من «الجات» هو زيادة حجم التجارة عن طريق تخفيف أو إزالة مختلف العقبات أمام التجارة الدولية. والمفروض أن يتم ذلك عن طريق تقليل الاعتماد على القيود الكمية غير الجمركية وتحويلها إلى رسوم جمركية (Tariffication) من ناحية، والعمل على تخفيض الرسوم الجمركية ومحاولة التخفيف من القيود الأخرى غير الجمركية (Non Tariff Barriers (NTB)) من ناحية أخرى. ولعل أهم ما يميز الاتفاقية هو اعتمادها على فكرة «الدولة الأولى بالرعاية» (MFN) أسلوبا لتعميم أي ميزة توافق الدولة على منحها للدول الأخرى، مما يحقق عدم التمييز في المعاملة والاتجاه نحو العالمية. ومقتضى هذا الشرط هو أن أي تنازل توافق دولة على منحه لدولة أخرى عضو، يمتد تلقائيا للدول الأخرى حيث تتمتع جميعها بهذه المزايا. وسوف نرى أن عدم التمييز في المعاملة بين الدول وجد بعض الاستثناءات، خاصة فيما يتعلق بالمعاملة التفضيلية للدول الداخلة في ترتيبات للتعاون الإقليمي.

ويتم التفاوض بين الدول على التخفيضات الجمركية في إطار جولات عدة يتم فيها الاتفاق بين الأطراف الأساسية على نوع من التنازلات المتبادلة. وهذا ما يؤكد طبيعة «الجات» كآلية للتفاوض بين الأطراف المتعاقدة، ويأخذ ذلك عادة شكل التنازلات المتبادلة (Reciprocity). فالاتفاق بين الدول على تخفيض القيود يتم في شكل أخذ وعطاء، الدولة تقدم بعض المزايا مقابل حصولها على مزايا أخرى من الأطراف الأخرى. ويحقق مبدأ الدولة الأولى بالرعاية تعميم هذه التنازلات على مختلف الدول الأخرى، وبالتالي منع التمييز في المعاملة (Non Discrimination). وسوف نرى أن هذه المبادئ استقرت في العمل وأصبحت أساسية في اتفاقية «منظمة التجارة الدولية». ويمكن أن نجمل هذه المبادئ بشكل عام في الأمور الآتية: الالتزام بأن

التعريفة الجمركية هي الوسيلة الأساسية للحماية، والتعهد بأن استخدام التعريفة أو غير ذلك من القيود يتم بطريقة غير تمييزية، والتعهد بالتخلي عن الحماية وتحرير التجارة في المدى الطويل، والالتزام بعدم التمييز بين الدول أو بين المنتج الوطني والأجنبي، والتعهد بتجنب سياسة الإغراق، وعدم الالتجاء إلى دعم الصادرات، وقبول مبدأ التقييد الكمي في أحوال استثنائية لحماية ميزان المدفوعات، وتقديم معاملة تفضيلية للدول النامية[26].

ونلاحظ أن «الجات» تقوم على أساس أن تحرير التجارة هو أمر اختياري تقوم به الدولة تحقيقا لمصالحها مقابل ما تحصل عليه من مزايا من الأطراف الأخرى، وعلى أن تعمم هذه المزايا على جميع الأطراف الأخرى. وقد عقدت لهذا الغرض ثماني جولات، أهمها على الإطلاق الجولة الأخيرة المعروفة «بجولة أورجواي»، والتي استمرت لما يقرب من ثماني سنوات، وترتب عليها إنشاء منظمة التجارة العالمية، كما سبقت الإشارة. ويجوز هنا الإشارة إلى أن «جولة كينيدي»، في الستينيات، و«جولة طوكيو»، في السبعينيات، قد حققتا قفزات كبيرة في تخفيض الرسوم الجمركية. ويقدر أن تلك الرسوم قد انخفضت في الدول الصناعية، من متوسط 40 في المائة تقريبا وقت إنشاء «الجات» في 1947 إلى أقل من 8 في المائة بعد جولة أوروجواي[27].

وعلى رغم ما حققته «الجات» من تخفيضات مهمة في مستوى الرسوم الجمركية، خاصة في الدول الصناعية، فإن حظها من النجاح في تخفيف القيود غير الجمركية (NTB) كان محدودا، فعرفت الدول الصناعية قيودا كمية شديدة، وخاصة بالنسبة لقطاع الزراعة وصناعة المنسوجات، أثرت بوجه خاص على صادرات الدول النامية إليها. كذلك فإنه من خلال ترتيبات التعاون الإقليمي فيما بينها، فقد مفهوم المعاملة المتساوية وعدم التمييز الكثير من فاعليته. فتستطيع الدول الداخلة في ترتيب إقليمي للتعاون الاقتصادي أن تقدم معاملة تفضيلية لأعضاء هذا الترتيب الإقليمي، دون أن تمتد إلى الدول الأعضاء الأخرى وفقا لقاعدة الدولة الأولى بالرعاية.

ومنذ بداية العمل «بالجات» لجأ العديد من الدول، خاصة الصناعية، إلى الاحتماء بنصوص «الوقاية» (Safeguards) لكي تبرر وضع القيود على

واردات الدول الأخرى. فتتضمن المادة 19 من «الجات» حقوق الدولة المستوردة في «الوقاية» لحماية اقتصادها الوطني إذا كان من شأن الواردات من دولة أخرى أن تضر بهذا الاقتصاد. وبطبيعة الأحوال، فالمفروض أن تكون إجراءات الوقاية مؤقتة، وبما يسمح للدولة المستوردة بتعديل أوضاعها والعودة من جديد إلى الحرية، كما يفترض أن تمارس ضد ممارسات الدول الأخرى «النزيهة» (Unfair trade). وقد قدر عدد المرات التي استخدم فيها سلاح «الوقاية» 151 مرة، حتى 1993، منها 136 مرة من الدول الصناعية المتقدمة[28]. كذلك فقد عمدت الدول الصناعية إلى استخدام إجراءات مقاومة سياسات الإغراق (Anti - Dumping Measures) بكثير من التعسف بشكل أعاد، في العمل، الأخذ بالسياسات الحمائية[29]. على أن التجاهل الأشد لروح الاتفاقية إن لم يكن لنصها، فهو ما لجأت إليه الدول الصناعية، وخاصة الولايات المتحدة الأمريكية، فيما عرف «بالإجراءات الرمادية» (Grey Area Measures). ومن أشهر هذه الإجراءات ما أطلق عليه «التقييد الاختياري للصادرات» Voluntary Export Restraint (VER). فبدلا من أن تفرض دولة ما قيودا كمية على وارداتها من دولة أخرى، وفي ذلك مخالفة صريحة لنصوص الاتفاقية، فإنها تتفق مع هذه الدولة على أن تقبل «باختيارها» تقييد صادراتها لها[30]. وأشهر حالات هذا التقييد الاختياري هو ما تم في علاقة الولايات المتحدة الأمريكية مع اليابان، سواء بالنسبة لصادرات الصلب أو السيارات. وقد سجلت سكرتارية «الجات» في 1989 عدد الحالات التي تم فيها الاتفاق على نوع من هذا «التقييد الاختياري للصادرات» فبلغ حوالي 236 حالة، منها 127 حالة رتبتها المجموعة الأوروبية، 97 حالة للولايات المتحدة الأمريكية على حرية التجارة، 12 حالة لليابان، 12 حالة لكندا، 6 حالات للسويد. وهكذا فقد كانت هذه الدول الصناعية هي أكثر من التجأ إلى هذه الإجراءات الرمادية. كذلك يصح أن نشير هنا إلى القيود التي فرضتها الولايات المتحدة الأمريكية بناء على قانون التجارة الأمريكي الذي يتضمن القسم 301 Section 301 ويعرف أحيانا باسم «سوبر 301»، وهو يعطي رئيس الولايات المتحدة سلطة واسعة للرد وردع الدول الأخرى التي تلجأ إلى أساليب «غير معقولة أو غير مبررة» Unreasonable and Unjustifiable للتجارة، وهكذا تتمكن الولايات المتحدة بإجراء منفرد بناء على قانون أمريكي داخلي، من ممارسة حقوق

تمكنها من فرض قيود على واردات الدول الأخرى إذا قدرت أن الأساليب المستخدمة «غير معقولة أو غير مبررة».

وينبغي كذلك الإشارة إلى اتفاقية الألياف المتعددة Multi-Fibre Agreement (MFA)، فعلى رغم أن اتفاقية «الجات» تغطي السلع الصناعية، فقد خرج منها منذ البداية صادرات المنسوجات والألياف، وهي من أهم صادرات الدول النامية. وقد جاءت هذه الاتفاقية في بداية الستينيات على أثر انضمام اليابان إلى الجات في 1955، حيث خشيت الدول الصناعية من منافسة اليابان لها في المنسوجات. وتتضمن هذه الاتفاقية وضع قيود كمية، حصص، على واردات الدول من هذه السلع.

وأخيرا، نأتي إلى الترتيبات الخاصة التي منحتها «الجات» للدول النامية. فقد رأينا أن أحد المبادئ التي قامت عليها «الجات» كانت توفير معاملة تفضيلية للدول النامية. وسوف نلاحظ على التطور اللاحق أن الاتجاه العالمي هو اتجاه نحو إلغاء فكرة المعاملة التفضيلية، والاقتصار في مراعاة أوضاع الدول النامية على إعطائها فترات سماح أطول لكي تعدل أوضاعها، وبعد ذلك تسري القواعد نفسها على جميع الدول. أما في ظل «الجات»، فلقد سمحت المادة 18 بنوع من المعاملة المميزة للدول النامية، بغية حماية صناعاتها الوليدة مثلا. وبمرور الوقت أضيف إلى الجات في 1965 الباب الرابع تحت عنوان «التجارة والتنمية»، وهدفه تعزيز التنمية في الأطراف المتعاقدة من البلدان النامية، وأخيرا اتخذت جولة طوكيو للمفاوضات التجارية متعددة الأطراف في 1973 قرارا سمح بتطبيق نظام الأفضليات التجارية المعممة Generalized System of preferences ، التي تمنحها البلدان المتقدمة للبلدان النامية، من دون معاملة بالمثل، أي من دون تطبيق قاعدة الدولة الأولى بالرعاية، وهو النظام الذي كان قد صدر به قرار عن الدورة الثانية للأونكتاد في 1968، وعلى رغم هذه المزايا التفضيلية التي أشارت إليها «الجات»، فقد عانت الدول النامية بشكل أكبر نتيجة للقيود الكمية التي فرضتها الدول الصناعية على الواردات الزراعية، والمنسوجات، وهما يمثلان أهم صادرات الدول النامية.

وإذا كانت الجات، كتدبير مؤقت، قد حكمت معظم العلاقات التجارية في النظام الاقتصادي الدولي خلال النصف الأخير من القرن العشرين،

فقد جاءت نهاية الحرب الباردة فاتحة الطريق لإنهاء هذا «التدبير المؤقت» والانتقال إلى استكمال هذا النظام بمؤسسة جديدة للتجارة العالمية تقف على قدم المساواة مع البنك الدولي، وصندوق النقد الدولي، وبذلك استكمل النظام الاقتصادي الدولي أركانه كما خطط له الحلفاء قبل نهاية الحرب العالمية الثانية. وفتح فصل جديد في هذه العلاقة نتناوله في الباب القادم.

مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والتنمية (الأونكتاد)

على رغم فشل العالم في إنشاء «منظمة التجارة الدولية» بعد انتهاء الحرب العالمية، فقد قامت «الجات»، ومن الناحية العملية، بالدور الأكبر في تنظيم التجارة الدولية من خلال جولات المفاوضات المتعددة، وبخاصة في مجال تخفيض الرسوم الجمركية وتحرير التجارة الدولية. ومع ذلك فقد لوحظ أن الجات تحولت عمليا إلى أداة في أيدي الدول الصناعية تراعي تطوير العلاقات التجارية بما يتفق مع مصالح هذه الدول. وإذا كان اتخاذ القرار في «الجات» لا يتم بالتصويت كما هي الحال في البنك الدولي وصندوق النقد الدولي، وإنما عن طريق التوافق (Consensus) بين الأطراف المتعاقدة والداخلة في العلاقات التجارية، فإن ذلك لم يمنع من أن تتمتع الدول الصناعية، التي تمثل الحجم الأكبر في التجارة العالمية، بوزن طاغ في وضع السياسات والقرارات. فالولايات المتحدة الأمريكية، والجماعة الأوروبية، واليابان، تمثل النصيب الأكبر من التجارة العالمية، ولذلك فإن الاتفاق بين هذه الأطراف يمثل العامل الحاسم لأي اتفاقات تجارية. ويجب أن نضيف إلى ذلك ضعف توافر الخبرة والتنسيق بين دول العالم الثالث. فعدد أفراد الوفد الأمريكي، مثلا، خلال مفاوضات أورجواي في بروكسل 1990 بلغ 400 خبير ومستشار، وهو عدد يزيد على وفود الدول الأفريقية وأمريكا اللاتينية مجتمعة. وإلى جانب هؤلاء المستشارين الذين يعملون مع الوفد الأمريكي، وجد ما يقرب من 200 ممثل لشركة صناعية لتقديم المشورة وتحديد المصالح الصناعية الخاصة بهم [31]. وليس الأمر كذلك مع الدول النامية، ولذلك لم يكن غريبا أن شعرت الدول النامية منذ البداية بأن «الجات» هي «ناد للأغنياء» يدافع عن مصالحهم بالدرجة الأولى. ومن هنا كانت الدعوة مستمرة لإيجاد جهاز يعنى بقضايا التجارة من وجهة نظر

الدول النامية.

وقد تبلورت هذه الدعوة في إنشاء مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والتنمية United Nations Conference on Trade and Development والمعروف باسم الأونكتاد (UNCTAD) في 1964، كجهاز يضم الدول الأعضاء في الأمم المتحدة ويتبع الجمعية العامة. وقد كان إنشاء هذا الجهاز مثار جذب وإرخاء بين الدول النامية من ناحية والدول الصناعية من ناحية أخرى. فعلى حين كانت الدول النامية ترى أن أسلوب معالجة قضايا التجارة لم يراع احتياجات التنمية، فإن الدول الصناعية كانت تدافع عن الأوضاع القائمة، مؤكدة أن وجود ترتيب «الجات» كاف للنظر في كل قضايا التجارة. وبعد محاولات متعددة من الدول النامية (خاصة الدول الأفريقية ودول أمريكا اللاتينية) من ناحية، ونتيجة لجو المنافسة الذي خلقته الحرب الباردة من ناحية أخرى، وافقت الدول الصناعية على عقد مؤتمر التجارة والتنمية في 1964، وكان قد سبقه اجتماع في القاهرة في 1962 للدول النامية انتهى «بإعلان القاهرة» الذي دعا إلى إنشاء هذا المؤتمر. وقد لعب راوول بربيش R. Prebisch ـ وهو صاحب نظرية تدهور معدلات التبادل في غير مصلحة الدول النامية ـ دورا مهما في بلورة أفكار هذا المؤتمر، وأصبح فيما بعد أول سكرتير عام لهذا الجهاز. وقد ساعدت سكرتارية الأونكتاد على طرح العديد من القضايا من وجهة نظر الدول النامية، فضلا عما قامت به من دور في زيادة الوعي بأهمية هذه القضايا، وتقديم المساعدات الفنية للدول النامية، وتحسين قدراتها التفاوضية في جولات «الجات»، وخاصة في جولة أورجواي. ويمكن أن نشير إلى بعض الميادين التي ساهم فيها الأونكتاد في دعم جهود الدول النامية في الدفاع عن مصالحها التجارية، من ذلك نظام التفضيلات المعمم Generalized System of Trade Preferences (GSTP) 1971، والنظام العالمي للتفضيلات المعممة للتجارة Agreement on Global System of Trade Preferences (AGSTP) في 1989، وما أطلق عليه شبكة نقط للتجارة Global Trade Point Network (GTP Net) 1994. هذا فضلا عن عدد من الاتفاقات الخاصة لعدد من السلع (الكاكو والسكر والجوت والقمح...). كذلك لعبت السكرتارية دورا في زيادة الوعي بقضايا ديون دول العالم الثالث.

وبشكل عام، فإذا لم يكن الأونكتاد جهازا له سلطات تنفيذية في مجال التجارة، فإنه قد ساعد على رفع صوت الدول النامية في أهمية ربط قضايا التجارة باحتياجات التنمية، وكان مصدرا مهما للمعلومات والخبرة الفنية، فضلا عن كونه منبرا لرفع صوت الدول النامية.

الباب الثاني

تطور الاقتصاد العالمي في الربع الأخير من القرن العشرين

تقسيم

عرف العالم خلال ربع القرن الذي أعقب انتهاء الحرب العالمية الثانية (1945 ـ 1970) فترة بالغة الحيوية والإثارة. فإذا كانت هذه الفترة هي فترة المواجهة والقلق من الحرب الباردة بين معسكرين، أحدهما من الغرب يأخذ بالرأسمالية واقتصاد السوق، والآخر من الشرق يدين بالاشتراكية والتخطيط المركزي، فإن هذه الفترة كانت أيضا فترة الحيوية والأمل لكل من المعسكرين المتحاربين، وكل منهما يطمع أو يطمح في السيطرة والنصر النهائي. فبعد أن بسط الاتحاد السوفييتي سيطرته على وسط وشرق أوروبا، وبعد سقوط الصين للحكم الشيوعي بنجاح ثورة ماو تسي تونج، وقعت أول مواجهة عسكرية غير مباشرة بين المعسكرين في كوريا 1950. وكان حلف الأطلنطي قد نشأ في 1949، ثم نشأ حلف وارسو في 1955 وبعد ذلك جاء بناء حائط برلين في 1961 ليكرس الانقسام في أوروبا. وعلى رغم هذه المواجهات والانقسام الأيديولوجي، بسببهما عرف العالم في معسكريه ما يشبه المعجزة الاقتصادية. فأوروبا، وكذلك اليابان ـ وقد خرجتا محطمتين عسكريا واقتصاديا من الحرب العالمية ـ أعيد بناؤهما بمساعدة أمريكية فعالة، عن طريق مشروع مارشال في أوروبا، ونتيجة للتدخل المباشر في اليابان. وعلى الناحية الأخرى فإن الاتحاد السوفييتي، وقد عرف بدوره تدميرا كبيرا خلال الحرب، استعاد الكثير من قوته الاقتصادية، ولم يلبث أن مد سيطرته الاقتصادية على أوروبا الشرقية، وإن كانت نجاحاته في استعادة قوته العسكرية وتأثيره الأيديولوجي أوضح من إنجازاته الاقتصادية. وفي الوقت نفسه فإن عددا من دول الكتلة الشرقية وخاصة في شرق أوروبا، بلغاريا مثلا، قطعت أشواطا مهمة في التصنيع بعد أن كانت مجرد دول زراعية متخلفة.

ونتيجة لهذا الصراع الأيديولوجي تدعمت حركات التحرير والاستقلال فيما كان يعرف بالدول النامية أو المتخلفة. وكان استقلال الهند، وانقسام القارة الهندية إلى دولتين جديدتين: الهند وباكستان، بداية لأفول عصر

الاستعمار التقليدي لبريطانيا وفرنسا. وجاءت ثورة الصين مشعلة لحماسة المستعمرات القديمة، فاستقلت إندونيسيا، وجاءت حرب السويس 1956 فوجهت ضربة موجعة للاستعمار القديم. وهكذا لم تلبث القارة الأفريقية أن عرفت موجة من الاستقلال الوطني اعتبارا من نهاية الخمسينيات وخاصة منذ 1960.

وخلال هذه الفترة حقق العالم في معظم أجزائه معدلات نمو عالية وغير مسبوقة من قبل، فعرف ربع القرن التالي للحرب العالمية الثانية بربع القرن المجيد. فأوروبا استعادت قوتها الاقتصادية خلال الخمس عشرة سنة التالية لنهاية تلك الحرب، وكانت معدلات نموها تجاوز 4 إلى 5 في المائة سنويا. أما أبرز النجاحات فكانت في ألمانيا التي أعادت بناء صناعاتها الجديدة على أسس أكثر حداثة. وحتى الدول الاستعمارية القديمة ـ فرنسا وبريطانيا وهولندا ـ فقد أعادت بريطانيا تشكيل هياكلها الاقتصادية الأوروبية (السوق الأوروبية المشتركة)، وتراجعت علاقاتها مع مستعمراتها القديمة، وفي الوقت نفسه استعادت اليابان حيويتها واندمجت بشكل أكبر في الاقتصاد العالمي الصناعي، وخاصة مع الولايات المتحدة الأمريكية. وعرفت اليابان في هذه الفترة معدلات نمو مطردة الارتفاع وغير مسبوقة تراوحت بين 10 و13 في المائة سنويا. كذلك عرف المعسكر الاشتراكي بدوره نموا اقتصاديا معقولا، كما عرفت الدول النامية حديثة الاستقلال حيوية كبيرة، فحققت في مجموعها معدلات نمو عالية تراوحت بين 5 و6 في المائة، وساعد الاستقطاب الدولي على زيادة المعونات والمساعدات الاقتصادية لهذه الدول. وغلب على العالم شعور التفاؤل بالمستقبل والثقة في اللاعبين الأساسيين على الساحتين الاقتصادية والسياسية. ولعبت الدولة دورا مهما في جميع الدول، وكادت تصبح اللاعب الأساسي إن لم تكن اللاعب الوحيد. ففي الدول الاشتراكية، كانت الدولة، وفقا للمنطق الاشتراكي، هي المحرك الرئيسي للنشاط الاقتصادي، ولم يكن الأمر بعيدا عن ذلك في معظم دول المعسكر الرأسمالي. كذلك فإن فكرة دولة الرفاهية، والتي وجدت تأصيلها النظري في نظريات كينز، سادت في معظم الدول الغربية بما فيها الولايات المتحدة الأمريكية. وجاءت الدول النامية متأثرة بالنظم الاشتراكية ومنظري التنمية الاقتصادية، وبتأييد من المنظمات الدولية، وخاصة البنك الدولي،

فأعطت للدولة الدور الرئيسي في الاقتصاد.

ومنذ بداية السبعينيات، وبنهاية ربع القرن المجيد، تغيرت الأوضاع العالمية وبدأت الأزمات العالمية الواحدة تلو الأخرى: أزمة الغذاء في 1970، وأزمة الطاقة في 1973، وأزمة المديونية في 1982، فضلا عن أزمة التنمية وأزمة الاشتراكية منذ السبعينيات، فبدأ العالم الرأسمالي يواجه العديد من المشاكل الاقتصادية. فحرب فيتنام لم تلبث أن أشعلت مظاهر التضخم في الولايات المتحدة الأمريكية، وبدأ ميزان المدفوعات الأمريكي يواجه لأول مرة منذ الحرب العالمية الثانية أزمة شديدة، فبعد أن تجاوز العالم مشكلة نقص الدولار (Dollar Shortage)، وزاد العرض (Dollar Glut) مما زاد الضغط على قيمة الدولار، اضطرت الولايات المتحدة الأمريكية إلى التخلي عن ثبات سعر الذهب، وتخلى نيكسون عن التزام الولايات المتحدة الأمريكية بضمان استقرار أسعار الصرف وتحويل الدولار إلى ذهب في أغسطس 1971. وانهار نظام الصرف الذي قام عليه النظام النقدي منذ بريتون وودز 1944، وبدأ العالم يدخل مرحلة من التعويم غير المقنن حتى تم تعديل اتفاقية صندوق النقد الدولي 1976. وفي الوقت نفسه بدأت تظهر الآثار السلبية لتوسيع دور الدولة، واقتصاد الرفاهية في معظم الدول الغربية. وجاءت حكومة تاتشر في بريطانيا لتقييد دور الدولة، وتبعتها حكومة ريجان في الولايات المتحدة الأمريكية في تبني سياسات اقتصادية محافظة. وفي هذه الفترة جاءت ثورة النفط، فاشتعلت الأسعار في معظم دول العالم، ودخل العالم الصناعي مرحلة جديدة من التضخم والانكماش معا (Stagflation).

وبالمقابل بدأ المعسكر الاشتراكي في مرحلة من الجمود وعدم التغيير، فبدأت تحل به مظاهر الوهن الاقتصادي والرغبة في تغطية الأمور ومواراتها وعدم مواجهتها. وأما دول العالم النامي فقد عرفت بدورها أزمات ثقة، فضلا عن تحملها أعباء التغيرات الاقتصادية الجديدة للتضخم والركود العالميين. وزاد الأمر صعوبة عليها أن تفشت فيها أمراض الفساد وسوء الإدارة. وفقدت الكثير من هذه الدول مصداقيتها، فبدأت تتراجع المساعدات والمعونات الخارجية. وربما لم ينج من هذا التدهور العام سوى دول جنوب شرق آسيا التي استطاعت أن تحقق في هذه الفترة تقدما اقتصاديا ملحوظا

أطلق عليه «المعجزة الآسيوية»، حيث اتجهت هذه الدول إلى سياسات للتطوير وقفزت قفزات هائلة في نموها الاقتصادي، وإن عرفت بدورها أزمة مالية حادة في نهاية التسعينيات (1997).

وإذا كان العالم قد عرف في معظم أجزائه مشاكل عدة منذ السبعينيات، فقد عمدت الدول الصناعية الغربية إلى إعادة النظر في هياكلها الاقتصادية والمؤسسية لاستعادة حيويتها منذ نهاية السبعينيات. أما الكتلة الاشتراكية فقد أغفلت مواجهة مشاكلها حتى تفاقمت بشكل كبير، وحين بدأ التنبه إلى ضرورة العلاج مع محاولات جورباتشوف (Mikhail Gorbachev) (1985) كان الوقت متأخرا، وأدى تفسخ الأوضاع الاقتصادية والسياسية بها إلى بداية تحلل هذه النظم، ولذلك لم يلبث المعسكر الاشتراكي أن انهار كلية منذ نهاية الثمانينيات مع سقوط جدار برلين في 1989 ثم توالت الانهيارات الواحد تلو الآخر.

وإذا كانت التطورات السابقة قد ظهرت على السطح، فقد كانت تتفاعل تحت السطح تطورات اقتصادية وتكنولوجية بالغة الأهمية، ساعدت على إفراز العديد من مظاهر الخلل وعدم الاتساق بين مؤسسات ونظم بالية وبين حقائق جديدة، وأهم هذه التطورات هي الثورة التكنولوجية الجديدة، وما أدت إليه من تغير في المعطيات الاقتصادية للعالم المعاصر. وقد واكبت هذه التطورات التكنولوجية تغيرات أخرى لا تقل عنها أهمية في المؤسسات والسياسات العامة كان لها بدورها آثار بعيدة المدى. ولذلك فإننا نتناول في هذا الباب أهم هذه التطورات في فصول عدة:

الفصل الثالث: أزمات الاقتصاد الدولي في الربع الأخير من القرن العشرين.

الفصل الرابع: الثورة التكنولوجية الحديثة.

الفصل الخامس: تطور المؤسسات والسياسات.

3 أزمات الاقتصاد الدولي
(1970 - 1999)

تمهيد

رأينا أن الاقتصاد العالمي قد عاصر فترة من أكثر فترات الرواج والازدهار العالمي خلال ربع القرن المجيد، منذ نهاية الحرب العالمية الثانية وحتى نهاية الستينيات، وقد شاركت معظم الدول في هذا النجاح بدرجات متفاوتة، سواء في ذلك الدول الغربية الصناعية أو دول المعسكر الاشتراكي أو الدول النامية حديثة الاستقلال. ولم يعن ذلك أن المشاكل الاقتصادية لم تكن قائمة، فالحقيقة هي أن النجاح الاقتصادي كان تعبيرا عن القدرة على مواجهة هذه المشاكل، وهي كثيرة ومتنوعة بدرجات متفاوتة في النجاح. ولكن منذ نهاية الستينيات، وخصوصا في السبعينيات، بدأت المشاكل تبدو أكثر عصيانا على الحلول، وبدأت قدرة الدول على مواجهتها تبدو أقل نجاحا وفاعلية عما كان عليه الأمر خلال الفترة السابقة.

في كل وقت هناك مشاكل وهناك سياسات لمواجهة هذه المشاكل. والفارق بين ربع القرن الأول بعد نهاية الحرب الثانية وربع القرن التالي، هو أن السياسات الاقتصادية السائدة كانت أكثر نجاحا

في مواجهة هذه المشاكل خلال الفترة الأولى، ومن هنا النجاح، في حين أنها كانت أكثر عجزا وقصورا في الفترة التالية، ومن هنا الأزمات. ولذلك فعندما نتحدث عن الأزمات في الاقتصاد الدولي في الربع الأخير من القرن العشرين، فإننا نعني بشكل عام عجز الحلول والسياسات الاقتصادية وقصورها عن مواجهة تلك المشاكل، أما وجود المشاكل والتحديات الاقتصادية فهو قدر الإنسانية وحياتها ولا مفر منه، ولم ولن يعرف الإنسان حياة اجتماعية من دون مشاكل، ففي خلال ما أُطلق عليه ربع القرن المجيد واجه العالم الصناعي مشاكل إعادة تعمير وتأهيل اقتصاداته المنهكة بالحرب، كما واجه مشاكل إعادة تحويل الاقتصاد الحربي إلى اقتصاد مدني، فضلا عن مشاكل التضخم. كذلك واجه المعسكر الاشتراكي مشاكل مماثلة، فضلا عن تحويل اقتصادات دول وسط وشرق أوروبا إلى الاقتصاد الاشتراكي المركزي ودفع التنمية الصناعية فيها. وأخيرا، فقد عرفت الدول حديثة الاستقلال تحديات التنمية الاقتصادية في ظل الاستقلال السياسي الوطني. وفي كل هذه الأحوال كانت السياسات الاقتصادية المطبقة متناسبة مع حجم المشاكل، وقادرة بشكل عام على احتوائها والسيطرة عليها وتوجيهها.

والجديد منذ نهاية الستينيات وبداية السبعينيات، هو أن المشاكل الاقتصادية بدت مستعصية على السياسات القائمة، وظهرت بوادر فشل هذه السياسات وتفاقم المشاكل وعجز السياسات، ومن هنا الحديث عن عصر الأزمات. وفيما يلي نتناول أهم مظاهر هذه الأزمات، والتي توالت الواحدة بعد الأخرى حينا، أو تداخلت فيما بينها أحيانا أخرى.

أزمة نظام النقد الدولي

وُضع نظام النقد الدولي لما بعد الحرب العالمية الثانية، كما سبق أن أشرنا، في بريتون وودز 1944. ونظرا لأن واضعي هذا النظام تأثروا بذكرياتهم عن أوضاع النقد الدولية السابقة، فمن الضروري الإشارة إلى ذلك لفهم منطق نظام بريتون وودز.

قبل قيام الحرب العالمية الأولى، كان العالم يسير على قاعدة الذهب (Gold Standard). وتقتضي هذه القاعدة أن تحدد كل دولة قيمة عملتها بوزن معين من الذهب، وهو ما يعني ثبات أسعار الصرف بين العملات على

أساس أوزان الذهب في كل منها. على أن أهم ما يميز قاعدة الذهب، ليس فقط ثبات أسعار الصرف، وإنما خضوع التوازن الداخلي في كل دولة لمقتضيات التوازن الخارجي [32]. فعند حدوث اختلال في موازين المدفوعات بين الدول يؤدي خروج الذهب ودخوله فيما بين الدول إلى إعادة التوازن في العلاقات الدولية، وإلى إحداث تغيرات في الظروف الاقتصادية الداخلية بما يساعد على استمرار هذا التوازن. فخروج ودخول الذهب فيما بين الدول يعني التغيير في مستويات الأسعار والدخول بين الدول، ومن ثم المساعدة على تحقيق التوازن من جديد. فخروج الذهب من دولة العجز يؤدي إلى نقص عرض النقود وبالتالي تخفيض الأسعار والدخول في دولة العجز، ومن ثم نقص وارداتها وزيادة صادراتها، لأن انخفاض الأسعار والدخول فيها يعني أن أسعار سلعها تصبح أكثر تنافسية، فضلا عن أن نقص الدخول فيها يقلل من الطلب على السلع ومن بينها السلع المستوردة. ويحدث العكس في دولة الفائض التي يؤدي دخول الذهب فيها إلى ارتفاع الأسعار والدخول، وبالتالي زيادة وارداتها وانخفاض صادراتها. ومن شأن ذلك كله أن يعيد التوازن في العلاقات بين الدول. ومن الواضح أنه في ظل قاعدة الذهب تفقد الدول القدرة على اتخاذ سياسات اقتصادية داخلية مستقلة، وتخضع هذه السياسات لظروف التوازن الخارجي.

وإذا كان العالم لم يسر من الناحية العملية على هذه المبادئ النظرية، بل قام بنك بريطانيا والإسترليني بدور أساسي في تنظيم التجارة الدولية والتأثير على العلاقات الدولية والسياسات الداخلية، فإن ذلك لم يمنع من القول، إن النظام سار في مجموعه سيرا هادئا ولم تنشأ عنه أزمات كبيرة.

وفي خلال الفترة ما بين الحربين مر العالم بتجربة قاسية بعد ترك قاعدة الذهب وثبات أسعار الصرف، بدأت بالأخذ بتقلبات أسعار الصرف، والدخول في حروب تنافسية لتخفيض أسعار العملات واكتساب الأسواق الجديدة، وانتهت بفرض القيود على التجارة الدولية، والأخذ بسياسات للحماية والاتفاقات الجمركية والرقابة على الصرف. وكانت النتيجة تقليص التجارة الدولية وانخفاض معدلات النمو، وأخيرا قيام الحرب العالمية الثانية.

لذلك فقد كان من الطبيعي أن تنشغل الأذهان، وقبل نهاية الحرب، بوضع قواعد جديدة لنظام النقد الدولي في ضوء تجارب الماضي. وفي

الوقت نفسه كان الحنين لنظام ما قبل الحرب العالمية الأولى كبيرا، لذلك لم يكن من الغريب أن يتجه واضعو اتفاقية بريتون وودز إلى الأخذ بنظام ثبات أسعار الصرف.

ومن المهم أن نلاحظ هنا أنه إذا كان نظام بريتون وودز قد أخذ بنظام ثبات أسعار الصرف، وبذلك يتفق في وجه مع قاعدة الذهب التي كانت سائدة قبل الحرب العالمية الأولى، فإن هناك اختلافات جوهرية أخرى. وبوجه خاص، فإنه في ظل قاعدة الذهب، هناك جهاز لتحقيق التوازن في العلاقات الدولية عند حدوث اختلالات عن طريق دخول وخروج الذهب، وما يرتبط به من تغير في مستويات الأسعار والدخول، مع عدم وجود سياسات اقتصادية داخلية مستقلة. فمنطق قاعدة الذهب هو التخلي عن سياسات اقتصادية داخلية مستقلة وإخضاع التوازن الداخلي لاعتبارات التوازن الخارجي. أما في ظل بريتون وودز، فإن الدول، مع أخذها بنظام ثبات أسعار الصرف، لم تتخل عن سياساتها الداخلية المستقلة ولم تخضعها لاعتبارات قاعدة الذهب، فكل دولة كانت تقوم بتحديد سياستها الداخلية من حيث مستوى الأسعار والدخول بصرف النظر عن اعتبارات التوازن الخارجي. ولذلك فقد واجه نظام بريتون وودز منذ البداية عقبات لم تعرفها قاعدة الذهب.

وقد أدى العمل بنظام بريتون وودز إلى جمود في أسعار الصرف بشكل يزيد كثيرا على ما ورد في أذهان واضعي اتفاقية الصندوق، الذين كانوا يرون إمكان التعديل لمقابلة القيمة الحقيقية للعملات، ويرجع ذلك بشكل كبير إلى نمو حركات رؤوس الأموال. فمع قبول حرية انتقال رؤوس الأموال الكبيرة، كان السماح بكثرة التعديلات لأسعار الصرف يساعد على نمو المضاربات. ولذلك عمد القائمون على إدارة صندوق النقد الدولي، والمسؤولون عن البنوك المركزية إلى التشدد في تغيرات أسعار الصرف، وتحقيق أكبر قدر من الجمود في هذه الأسعار خوفا من هذه المضاربات، وقد أدى هذا الجمود المبالغ فيه إلى ظهور العديد من المشاكل.

وإزاء جمود أسعار الصرف من ناحية، وعدم رغبة الدول في إخضاع توازنها الداخلي للظروف الخارجية من ناحية أخرى، واجه نظام النقد الدولي مشكلة النقص في السيولة (أو النقود الدولية).

فمن المستحيل أن تنجح جميع الدول في تحقيق التوازن في علاقاتها في كل لحظة. ولذلك فلا بد من توفير وسائل دفع للدول العاجزة تستخدمها لمواجهة الاختلالات المؤقتة، وتزداد الحاجة إلى وسائل الدفع (النقود الدولية)، كلما وضعت القيود على قدرة الاقتصاد على تعديل أوضاعه لمواجهة الاختلالات الخارجية. ومع جمود أسعار الصرف من ناحية، ورغبة الدول في حماية توازنها الداخلي بصرف النظر عن أوضاع ميزان المدفوعات من ناحية أخرى، ظهر التناقض في نظام النقد الدولي. ولم يكن هناك من مفر سوى توفير وسائل جديدة للمدفوعات تسمح للدول بمواجهة العجز في علاقاتها الخارجية، وتأمين توازنها الداخلي بما يوفر نمو الاقتصاد واستقرار الاستخدام. ولم يتضمن نظام بريتون وودز عند إنشائه سوى وسيلة واحدة للمدفوعات الدولية هي الذهب، واتفق على أن يقوم صندوق النقد الدولي بمنح الدول، التي تعاني من عجز، قروضا تمكنها من مواجهة العجز في حالات معينة.

كذلك فقد كانت هناك حاجة إلى توفير كميات كافية من السيولة الدولية تسمح بمواكبة الزيادة المستمرة في المعاملات الدولية. وقد ظهر واضحا أن الذهب غير قادر على القيام وحده بهذا الدور، فإنتاج الذهب لم يكن كافيا لمواجهة احتياجات العالم من السيولة الدولية. كما أن فكرة رفع ثمن الذهب، ومن ثم حجم السيولة الدولية، لم تلق قبولا لدى الدول. فهناك أسباب سياسية أهمها عدم الرغبة في منح الدول المنتجة للذهب (جنوب أفريقيا والاتحاد السوفييتي أساسا) مكاسب مجانية. كذلك فإن منطق النظام، وهو يقوم على أساس ثبات أسعار الصرف بالنسبة للذهب، كان يتعارض مع ترك ثمن الذهب يرتفع.

لكل ذلك كان من الضروري البحث عن أصول جديدة يمكن أن تستخدم، مع الذهب، كإضافة الى السيولة الدولية. وقد كان من المتصور الأخذ بأحد حلين: الأول هو الاتفاق على أن تقوم سلطة نقدية دولية بإصدار نقود دولية، والثاني أن تستخدم إحدى العملات الوطنية كنقود دولية.

ولم يكن العالم مهيأ للحل الأول، على رغم أن مشروع كينز كان يقضي بأن تقوم سلطة دولية (اتحاد المدفوعات الدولي) بإصدار نقود دولية (البانكور). وإذا كان العالم قد بدأ على استحياء منذ نهاية العام 1968 في

الأخذ بفكرة قريبة من هذا الشكل، فيما سمي بحقوق السحب الخاصة (وخصوصا الآن بعد التعديل الثاني لاتفاقية صندوق النقد الدولي)، فإن الأمر لم يكن مقبولا في ذلك الوقت.

وعلى ذلك لم يكن هناك مناص من استخدام إحدى العملات الوطنية كنقود دولية تستخدم إلى جانب الذهب في تسوية المدفوعات الدولية، وتحتفظ بها الدول في احتياطياتها لمواجهة اختلالات موازين المدفوعات. وقد كان الدولار أكثر العملات تهيؤا للقيام بهذا الدور الجديد.

فبعد أن خرج العالم محطما من الحرب العالمية الثانية، لم يكن هناك من اقتصاد سليم سوى الاقتصاد الأمريكي. فالاقتصاد الأمريكي لم يخرج من الحرب سليما فقط دون أي إصابات، بل إن الحرب، كما سبق أن أشرنا، لم تضعف الإنتاج المدني بقدر ما أضافت اقتصادا عسكريا إلى جانب الاقتصاد المدني. فالطاقة الإنتاجية للولايات المتحدة الأمريكية زادت مع الحرب ولم تنقص، وعلى العكس من ذلك كان حال دول العالم التي خرجت محطمة تماما.

وفي مثل هذه الظروف كان من الطبيعي أن ينشأ طلب عالمي على الإنتاج الأمريكي لإعادة التعمير، وأيضا للحصول على السلع الاستهلاكية والغذائية، وهذه هي فترة نقص الدولار Dollar Shortage. فالكل يريد أن يشتري من الولايات المتحدة التي تقدم كل شيء، تقريبا. وجميع الدول على استعداد للحصول على الدولار.

ومن الطبيعي أن نتوقع في مثل هذه الظروف أن ينشأ نوع من القبول الدولي العام للدولار. فحتى الدول التي لا تحتاج الى سلع من الولايات المتحدة مباشرة ترحب بالحصول على الدولار لأنها تدرك، مع هذا القبول العام، أنها تستطيع أن تستخدم الدولار، للحصول على ما تشاء من الدول الأخرى المحتاجة إلى الدولار. وهذه هي الخطوة الأولى والأساسية لتحول الدولار إلى نقود دولية.

وعندما قامت الحرب الكورية في بداية الخمسينيات، وكانت أول الحروب في مسلسل الحروب الصغيرة لفترة ما بعد الحرب العالمية الثانية، ساد انطباع بأنها مقدمة لحرب عالمية ثالثة، إذ لم يكن الفكر السياسي قد استوعب تماما إمكانية الحروب الصغيرة، بل وضرورتها للعلاقات الدولية،

مع القدرة على منع تحولها إلى مواجهة عالمية. ولذلك فقد بدأت الولايات المتحدة الأمريكية في تكوين مخزون سلعي ضخم من جميع أنواع السلع، ومن ثم زاد الطلب على صادرات معظم الدول وارتفعت أسعارها. ووجدت هذه الدول نفسها لأول مرة منذ الحرب محققة لفوائض ومحتفظة بدولارات، وهكذا توافر أخيرا الدولار للدول الأخرى، وبذلك تحققت الخطوة الثانية لقيام الدولار بدور النقود الدولية. فإلى جانب توافر القبول العام له، فقد أصبح الدولار متوافرا. ومن هنا بدأ الدولار يلعب دوره كعملة دولية تستخدم وسيلة للوفاء بالمدفوعات الدولية، ومن ثم حرصت الدول على الاحتفاظ بالدولار، مع الذهب، كاحتياطي لمواجهة اختلالات موازين المدفوعات. وبهذا الشكل دخل الدولار إلى جانب الذهب في احتياطيات الدول، وأصبح نقودا دولية وليس فقط مجرد عملة وطنية.

ومن هنا بدأت تظهر مشاكل الدولار الدولية. وهي مشاكل ترجع إلى وجود تناقض أساسي في وضع الدولار كأصل مالي تصدره سلطة وطنية من ناحية، وقيامه بدور في المدفوعات الدولية من ناحية أخرى. وهذه المشاكل تدور حول مشروعية ما تحققه الولايات المتحدة الأمريكية من مكاسب نتيجة لاحتكارها إصدار هذه النقود الدولية، وما يترتب للنظام النقدي من عدم استقرار نتيجة لأسلوب توفير هذه الدولارات للاستخدام الدولي، وأخيرا التعارض بين المسؤولية الدولية والاحتياجات المحلية للولايات المتحدة الأمريكية.

يتمتع محتكر إصدار النقود، وطنية كانت أو دولية، بالاستيلاء على أرباح ومكاسب نتيجة قيامه بإصدار هذه النقود. وقد عرفت هذه المكاسب منذ وقت طويل. فعندما كان الأمير الإقطاعي يقوم بصك النقود باسمه، كان يقطع جزءا من وزنها، ويصك العملة بوزن أقل وبالقيمة القديمة نفسها. وهذا المكسب الذي يحققه الأمير كان يعرف بحقوق السيادة (الإقطاعي) (Seigniorage Rights) ويمكن القول بصفة عامة إن هذه المكاسب تتمثل في الفارق بين نفقة إصدار النقود وقيمتها الاسمية. ونظرا لأن النقود الورقية، ومن باب أولى نقود الودائع، تكاد لا تتضمن أي نفقات، فإنه يمكن القول إن المكاسب التي يحققها محتكر إصدار النقود تقترب من قيمة النقود المصدرة ذاتها. وهكذا تمتعت الولايات المتحدة الأمريكية بهذه المكاسب الاحتكارية

أو حقوق الإقطاعي، باعتبارها السلطة التي تصدر الدولار للاستخدامات الدولية.

وترجع أسباب هذه المكاسب إلى أن الدول لا تحصل على الدولارات إلا مقابل تنازلها عن أصول مختلفة، في حين أن الولايات المتحدة لا تتكلف شيئا في سبيل إصدار هذه الدولارات (سوى تكاليف الطبع والإدارة). فالدول في سبيل حصولها على الدولارات تضطر إلى التنازل عن أصول مختلفة للولايات المتحدة الأمريكية في شكل سلع وخدمات أو في شكل ملكية وأصول مالية. وهذه الدولارات لا تستخدم للحصول على سلع من الاقتصاد الأمريكي، وإنما يحتفظ بها في احتياطي الدول لمواجهة صعوبات موازين المدفوعات فيما بين هذه الدول وبعضها البعض. ولذلك فإن الولايات المتحدة الأمريكية تحقق كسبا كبيرا من وراء احتكارها سلطة إصدار هذه النقود الدولية.

وقد واجه صندوق النقد الدولي مشكلة مماثلة عندما اتفق في 1968 على زيادة السيولة الدولية عن طريق «حقوق السحب الخاصة»، فرئي أن توزع على الأعضاء بنسب حصصهم في الصندوق، ودون مقابل إصدار هذه السيولة الدولية الجديدة. أما في حالة الدولار وهو يصدر عن سلطة وطنية هي الولايات المتحدة، فإنها تقتطع من الدول أصولا مختلفة مقابل تزويدهم بالدولارات المطلوبة كسيولة دولية.

وإذا كان الميزان التجاري الأمريكي قد ظل فائضا طوال الخمسينيات والستينيات، فإن الولايات المتحدة الأمريكية قد قامت باستثمارات على طول العالم وعرضه بأحجام تزيد كثيرا على الفائض في هذا الميزان التجاري. وقد مُول معظم هذه الاستثمارات الأمريكية في الخارج عن طريق احتفاظ دول العالم بالدولار كعملة احتياطي دولي. فالولايات المتحدة الأمريكية كانت تقدم دولاراتها للدول المختلفة لكي تحتفظ بها هذه الدول كاحتياطي، وتحصل أمريكا مقابل ذلك على ملكية واستثمارات كبيرة في تلك الدول. وقد كان هذا هو السبب الأساسي الذي أثار الرئيس الفرنسي ديجول في منتصف الستينيات على دور الدولار في نظام النقد الدولي ومحاولة الضغط للعودة إلى نظام الذهب.

ومنذ نهاية الستينيات بدأ الميزان التجاري الأمريكي يعرف العجز. وهنا

أيضا لم تحتج الولايات المتحدة الأمريكية إلى تقليص استثماراتها السابقة، بل إن هذا العجز قد مول عن طريق الحقوق الإقطاعية بالإضافة إلى تدفق الفوائض النفطية إليها (في السبعينيات).

وقد نبه الاقتصادي الأمريكي ـ البلجيكي الأصل تريفن [33] (R. Triffin)، منذ بداية الستينيات، إلى خطورة نظام النقد الدولي القائم على عملة وطنية لإحدى الدول. فهذا نظام بطبيعته مزعزع وغير مستقر، ويؤدي إلى أزمات ثقة وقلاقل. ففي مثل هذا النظام تحتفظ الدول بالدولار كاحتياطي لمواجهة اختلالات موازين المدفوعات باعتباره نوعا من النقود الدولية، ولكن الدولار أيضا ديْن على الاقتصاد الأمريكي. ويترتب على هذه الطبيعة المزدوجة للدولار كعملة دولية ووطنية في الوقت نفسه مشاكل لن تلبث أن تؤثر في استقرار نظام النقد الدولي.

فالدول لا تبقي عادة احتياطياتها من الدولار عاطلة، وإنما تحاول استغلالها فيما يعود عليها بعائد دون أن تفقد هذه الأرصدة الدولارية سيولتها. ولذلك فإن السلوك الطبيعي هو أن توظف هذه الاحتياطيات الدولارية في ديون قصيرة الأجل في الولايات المتحدة الأمريكية (عادة أذونات خزانة أمريكية). وبذلك فكلما زاد حجم الدولار المستخدم كوسائل دفع دولية، زادت مديونية الولايات المتحدة الأمريكية قصيرة الأجل، وعلى رغم أن زيادة هذه المديونية قصيرة الأجل قد تصاحبها زيادة أكبر في دائنية الولايات المتحدة للعالم الخارجي في شكل استثمارات خارجية أمريكية، فإن هناك صعوبة معينة. وهذه الصعوبة هي أن ديون الولايات المتحدة بالنسبة للعالم الخارجي تكون عادة قصيرة الأجل (أغلبها مستحق لأقل من شهر)، في حين أن أصولها في الخارج تكون في شكل استثمارات طويلة الأجل. وهذا من شأنه أن يخلق مشاكل سيولة فيما لو قرر الدائنون تصفية ديونهم مرة واحدة، مما قد يؤدي إلى قيام أزمات الثقة.

ونظرا لأن وضع الدولار لم ينشأ نتيجة اتفاق دولي، وإنما قام بالتدريج، فقد كان من الطبيعي أن يطمئن أصحاب هذه الأرصدة إلى ما تتمتع به الولايات المتحدة من حجم كبير من الاحتياطيات من الذهب والعملات الأجنبية لديها. وقد كانت احتياطيات الولايات المتحدة الأمريكية من

الذهب والعملات الأجنبية في 1950 تبلغ 24,3 مليار دولار، في حين لم تجاوز الأرصدة الدولارية للدول الأخرى 8,9 مليار دولار، أي أن النسبة كانت 273 في المئة. وبعبارة أخرى فقد كانت احتياطيات الولايات المتحدة الأمريكية تمثل ما يقارب ثلاثة أمثال ديونها قصيرة الأجل. ومع زيادة استخدام الدولار كاحتياطي زادت مديونية الولايات المتحدة قصيرة الأجل من ناحية، وقلت احتياطياتها من الذهب والعملات الأجنبية من ناحية أخرى، فارتفعت الأرصدة الدولارية للدول الأخرى إلى 33,2 مليار دولار في 1967 مقابل احتياطيات أمريكية 14,8 مليار دولار فقط، أي أن احتياطيات الولايات المتحدة الأمريكية لم تبلغ نصف ديونها قصيرة الأجل. واستمر هذا الانخفاض بشكل متزايد بعد ذلك.

ولا يخفى ما يؤدي إليه ذلك من زعزعة في الثقة. حقا إن هذا هو وضع كل البنوك، فهي تبيع مديونيتها قصيرة الأجل مقابل حقوق طويلة الأجل. ولكن البنوك نظام مستقر ومقبول وهناك البنك المركزي الذي يضمن التزامات هذه البنوك. وكان على الولايات المتحدة الأمريكية كبنك العالم أن تواجه الأمور نفسها، ولكن المشكلة هي أن قيام الولايات المتحدة بهذا الدور العالمي لم يتم باتفاق دولي، كما لم تنشأ سلطة دولية تضمن التزاماتها وتنظم هذه العلاقة كما هي الحال في النظم المصرفية الوطنية في ظل وجود البنك المركزي. ولذلك فقد كان عدم الاستقرار وأزمات الثقة أمرا لصيقا بطبيعة النظام؛ نظام للمدفوعات الدولية يقوم استنادا إلى سلطة وطنية. فقد كان المفروض للدولار، وقد أصبح نقودا دولية، أن تكون إدارته في ضوء المسؤوليات الدولية، وفي مقدمة هذه المسؤوليات العمل على استقرار قيمة هذا الدولار سواء بالنسبة إلى الذهب والعملات الأخرى، أو بالنسبة للسلع ومنع التضخم. وبعبارة أخرى، فإنه بالنظر إلى الدور الدولي للدولار، فقد كان من الواجب أن تكون إدارته موجهة أساسا للمصلحة الدولية. ومع ذلك فإنه عندما بدأ التعارض بين اعتبارات المسؤولية الدولية وبين احتياجات السياسة الداخلية الأمريكية ترددت السلطات الأمريكية، وكان عملها مشوبا بالتردد، وكثيرا ما غلبت الاعتبارات الوطنية مما أدى إلى الإساءة إلى الاستقرار الدولي والداخلي على السواء. وربما كان ما ساعد على قبول هذا الوضع الشاذ هو أن السلطات الأمريكية ظلت ملتزمة

بتحويل الدولار إلى ذهب بسعر ثابت (35 دولارا للأوقية). ومع استمرار زيادة الحاجة إلى السيولة الدولية ومن ثم إلى الدولار، وعدم نمو الذهب بالمعدل نفسه، وجدت الولايات المتحدة الأمريكية نفسها وقد تراكمت عليها الديون القصيرة الأجل في الوقت نفسه الذي لم تنمُ فيه احتياطياتها من الذهب. ومع احتمالات المضاربة على الذهب من ناحية، والتجاء فرنسا إلى تحويل أرصدتها الدولارية إلى ذهب من ناحية أخرى، فقد اتخذت الولايات المتحدة الأمريكية إجراءات عدة بداية من سنة 1968 وانتهاء بقرار أغسطس 1971، بمنع تحويل الدولار إلى ذهب.

كذلك فشلت الولايات المتحدة الأمريكية في حماية قيمة الدولار الداخلية، وأخذت الضغوط التضخمية تظهر، خصوصا مع حرب ڤيتنام، مما جعل تجنيب الدولار الأمريكي مشاكل الاقتصاد الأمريكي أمرا صعبا. ولذلك فقد بدأت الإدارة الأمريكية في استخدام السياسة النقدية لمواجهة مشاكلها الداخلية، ولجأت إلى الأخذ بسياسة للتضخم بصرف النظر عما يترتب على ذلك من آثار خارجية على الاقتصاد العالمي الذي استورد جزءا من هذا التضخم الأمريكي. الأمر الذي أظهر مدى التعارض بين المسؤولية الدولية والاحتياجات المحلية.

بالإضافة إلى الصعوبات المتقدمة في طبيعة نظام النقد الدولي، أدت تطورات الاقتصاد العالمي إلى الإضافة إلى مشاكل الدولار. فقد تغيرت أوضاع العالم الاقتصادية، فأوروبا واليابان أعادتا بناء اقتصاداتهما وأصبحتا قوتين اقتصاديتين يعتد بهما. ولذلك فإن قيمة الدولار لم تعد معبرة عن حقيقة الأوضاع الجديدة. وأصبحت المبالغة في قيمة الدولار عقبة أمام النظام الدولي، كما كانت المبالغة في تحديد قيمة الإسترليني قبل الحرب في 1925 عقبة أمام نظام الذهب الذي حاولت بريطانيا إعادته بعد الحرب العالمية الأولى. وساعدت حرب ڤيتنام على زيادة الضغوط التضخمية في الولايات المتحدة، مما اضطرها إلى اتخاذ سلسلة من الإجراءات التي زعزعت مركز الدولار الدولي. وقد بدأت هذه الإجراءات بمنع جزئي لتحويل الدولار في مارس 1968، وإنشاء سوقين للذهب، إحداهما للتعامل الرسمي بين المؤسسات النقدية بسعر التعادل الرسمي (35 دولارا للأوقية) والأخرى سوق حرة للتعامل في الذهب. ثم اضطرت الولايات المتحدة، كما سبق أن

أشرنا، إلى تخفيض قيمة الدولار أكثر من مرة. وفي أغسطس 1971 اتخذ الرئيس الأمريكي نيكسون أكثر الإجراءات خطورة بمنع تحويل الدولار إلى ذهب لغير المقيمين، وبذلك تحول نظام النقد الدولي إلى نظام الدولار الورقي. وبدأ العالم في التفكير في إعادة النظر في النظام القائم، فشكلت في صيف 1972 في جنيف اللجنة الوزارية لإصلاح نظام النقد الدولي، ولجنة العشرين بمعاونة لجنة النواب. وبعد استقرار نسبي في أسعار العملات، وخاصة بعد اتفاقية سميثونيان في نهاية 1972، بدأت من جديد عمليات المضاربة الشديدة على العملات، وخفضت الولايات المتحدة الأمريكية الدولار من جديد في فبراير 1973. وبدأت الدول في تعويم عملاتها. وأصبح التعويم وتقلبات أسعار الصرف هي الظاهرة الغالبة على رغم ما كانت تقضي به اتفاقية صندوق النقد الدولي من ضرورة تثبيت أسعار الصرف. واستمرت المحاولات للبحث عن حل شامل يعتمد على ثبات أسعار الصرف حتى وقعت أزمة البترول ورفعت أسعاره. وكانت نهاية عصر وبداية عصر جديد. فقرر وزراء مالية الدول الصناعية (روما، يناير 1974) التخلي عن فكرة الحل الشامل وقبول الحلول المؤقتة، والتنازل، تحت ضغط الظروف، عن ضرورة ثبات أسعار الصرف. وقد تبلور هذا في التعديل الثاني لاتفاقية صندوق النقد الدولي الذي تم الاتفاق عليه في جامايكا في نهاية 1976. وهو التعديل الذي يترك للدول حرية اختيار نظام الصرف. وهو حل يوفق بين رغبة الولايات المتحدة الأمريكية في الأخذ بنظام التعويم، وإصرار فرنسا على الأخذ بنظام ثبات أسعار الصرف. وقد تم التوصل إلى هذا الحل التوفيقي في اجتماع رامبويه بين الرئيس الأمريكي والرئيس الفرنسي في نوفمبر 1975.

وبذلك أصبح النظام النقدي الدولي هجينا غير معروف الهوية. فهو نظام يقوم على الدولار، وهو نظام يعتمد أساسا على تعويم العملات، وهو نظام لا يضع أي ضوابط على الدولار الورقي بعد تحرره من القابلية للتحويل إلى ذهب.

أزمة النفط والفوائض المالية

بلغ سعر برميل النفط في الولايات المتحدة في بداية القرن حوالي 1,2

دولار، وفي 1970 كان سعره 1,69 دولار (الأحمدي، الكويت)، الأمـر الذي يمثل ثباتـا غير معروف في أسعـار المواد الأولية [34]، وقد ساعد على ذلك قوة الاحتكارات البترولية التي سيطرت سيطـرة شبـه تامة علـى مصـادر البترول خارج الولايات المتحدة، وخاصة في الشـرق الأوسط. وقد كانت هذه السيطرة هي السبب المباشر الذي أدى بالـدول المنتجة للنفط إلى التجمع في شكل نوع من الكارتل فيـما عرف «بالأوبك» (منظمـة الدول المصـدرة للنفـط) Organization of Petroleum Exporting Countries (OPEC). ففي 1959 قامت الشركات بتخفيض أسعار النفط المعتمدة (Posted prices) مما أدى الى انخفاض دخول الدول المصدرة للنفط، وأثار بالتـالي شعـورا بالمهانة والاستغـلال وضـرورة تجميـع الجهـود للـوقـوف فـي مـواجهـة هـذه الشركات. وبعد هـذا التخفيض، قـام رئيس شـركـة إكسـون (Exxon) جاك راتبون (Jack Rathbone)، بإقناع زملائه بضرورة تخفيض الأسعار مرة أخرى في 1960 «نتيجة للضغوط على الأسواق من المنافسة الروسية»، هكذا كان التبرير. واضطرت الدول النفطية، مرغمة، إلى قبول هذا التخفيض. وفي سبتمبر 1960 دعت حكومة العراق الدول المصدرة للنفط لمؤتمر يعقـد فـي بغداد حيث اتخذ قرار بإنشاء تنظيم للدول المصدرة للبترول. وهكذا، ولـدت منظمـة الأوبـك في سبتمبـر 1960 نتيجـة لهذا المؤتمر [35]، وعلى رغم أن الأوبك سوف تلعب دورا مهما، فيما بعد، في رفع أسعار النفط، فإن إنشاءها العام 1960 لم يساعد على رفع الأسعار في الحال، بل إن الـضغـوط زادت عليها حتى اضطرت إلى بيع النفط بأسعار تتراوح بين 1 و1,2 دولار للبرميل (أسعار الخليج) العام 1969 [36]. وفي 1970 بدأت أسعار النفط ترتفع، على استحياء، في اتفاقات طهران. وعندما قامت حرب أكتوبـر 1973، تغيـرت الأوضاع رأسا على عقب، واستعادت الدول المصدرة قدرتها علـى تحـديد أسعار النفط، وتحولت سوق النفط بين ليلـة وضحـاهـا إلـى سوق بـائعيـن (Seller's Market) بعد أن ظلت دهرا في أيدي الشركات الأجنبية المشترية له.

ففي 16 أكتوبر 1973، والأنظار متجهة إلى قناة السويس والجولان، وبعد أن تم عبور القناة، اجتمعت ست دول عربية في المنظمـة العـربيـة للـدول المصدرة للبترول (الأوابك)، وقررت رفع أسعار النفط من 3,01 دولار إلـى

12,5 دولار. وكانت المملكة العربية السعودية قد أعلنت تخفيض إنتاج النفط وحظر تصديره إلى الدول المتعاونة مع العدو الإسرائيلي. وتسارعت الأحداث، وارتفعت أسعار النفط في الأسواق الحاضرة (Spot) إلى أكثر من 20 دولارا، وفي 23 ـ 24 ديسمبر 1973، وفي ليلة عيد الميلاد، اجتمعت دول الأوبك في طهران، وقررت رفع أسعار النفط إلى 11,65 دولار للبرميل. وكانت هذه هديتهم إلى العالم في عيد الميلاد والسنة الجديدة. وأطلق العالم عليها «الصدمة النفطية الأولى» (First Oil Shock)، لأن المستقبل قد ادخر لهم صدمتين تاليتين: في 1979 مع الثورة الإيرانية وهي «الصدمة الثانية»، حين ارتفع سعر النفط إلى 26 دولارا للبرميل، وفي 1983 بدأت صدمة عكسية انخفضت فيها أسعار النفط، خاصة منذ 1986. وهكذا عادت الأوضاع الى سابق عهدها، حيث مالت الأسعار إلى الهبوط، وفقدت دول الأوبك سيطرتها على الأسواق والأسعار. ولذلك فإن ما يعرف بأزمة النفط استمرت نحو عقد من الزمان (من 1974 إلى 1986) [37].

وقد ترتب على أزمة النفط منذ 1973 ظواهر عدة جديدة، أثرت في الاقتصاد الدولي، وأهم هذه الظواهر: هي أن ارتفاع أسعار النفط أدى إلى ارتفاع تكلفة الطاقة وفاتورة واردات الدول الصناعية من ناحية، وزيادة الفوائض المالية لدى الدول المصدرة للنفط من ناحية أخرى، فارتفعت فاتورة واردات النفط من حوالي 28 مليار دولار في 1970 إلى 535 مليار دولار سنة 1980، أي زادت بحوالي عشرين مثلا، وزادت بالتالي حصة تجارة النفط من التجارة العالمية من 7 في المائة إلى 21 في المائة خلال عشر سنوات [38]. وفي الوقت نفسه ارتبط هذا التغير الكبير في أسعار النفط وصادراته باختلال هيكلي جديد في موازين المدفوعات المختلفة، كانت له آثار بعيدة على الأوضاع المالية والنقدية لمختلف دول العالم، المتقدم منها وغير المتقدم. فيمكن القول بشكل عام إن هيكل موازين المدفوعات لدول العالم قبل الصدمة الأولى للنفط كان قائما، بشكل عام، على تحقيق فائض معقول من موازين مدفوعات الدول الصناعية يقابله عجز مماثل تقريبا في موازين مدفوعات الدول النامية، مع وجود الدول النفطية في توازن أو فائض يسير . وقد تغير هذا النمط كليا بعد أزمة النفط في بداية السبعينيات، فعرفت الدول النفطية فائضا هائلا في موازين

مدفوعاتها، قابله عجز شديد لدى الدول الصناعية، وهي المستوردة الأساسية للنفط، فضلا عن عجز متزايد للدول النامية الأخرى. فالدول الصناعية التي عرفت فائضا في موازينها التجارية بلغ حوالي 5,9 مليار دولار في 1973، عرفت في السنة التالية 1974، عجزا بلغ 28 مليار دولار، في حين أن الدول النامية التي كانت تعاني من عجز في حدود 10 مليارات ارتفع هذا العجز فيها إلى حوالي 20 دولارا في 1974. وإذا كانت هذه النتيجة أمرا مفهوما، بالنظر إلى أن الدول الصناعية هي المستهلك الرئيسي للطاقة، فإن تطور الأوضاع الاقتصادية الدولية لم يلبث أن أدى إلى نجاح الدول الصناعية في فترة لم تتجاوز خمس سنوات في الوصول من جديد إلى ما يقرب من وضع التوازن، في حين أن العجز الشديد المقابل للفائض في الدول المصدرة للنفط قد انتقل إلى الدول النامية. ويكفي لهذا أن نلاحظ الجدول التالي:

العجز والفائض في موازين المدفوعات 1967 ـ 1977
(مليار دولار)

	متوسط السنوات 67 ـ 72 (أسعار جارية)	متوسط السنوات 67 - 72 (أسعار 77)	1977
الدول المصدرة للنفط	0,7	3	42
الدول الصناعية	10,2	30	-
الدول النامية	9,8-	33-	39 -
المجموع	1,1	-	3

المصدر: IMF Survey,May16,1977

وإزاء العجز المتزايد في الموازين الجارية للدول النامية، اضطرت هذه الدول إلى الالتجاء إلى القروض الخارجية التي وفرتها لها إلى حد بعيد البنوك التجارية في الدول الصناعية. ولذلك ترتب على ارتفاع أسعار النفط وظهور الفوائض المالية ظهور قضية تدوير هذه الفوائض (Recycling

(of Petro - Funds في أول الأمر إلى الدول الصناعية المتقدمة ثم إلى الدول النامية [39]، وبالتالي ظهور قضية مديونية الدول النامية التي لن تلبث أن تصبح إحدى القضايا الرئيسية في العلاقات الدولية في الثمانينيات. فمن أصل فوائض دول الأوبك البالغة حوالي 30 مليار دولار في 1979، قامت البنوك التجارية الدولية بتمويل قروض للدول النامية بمبالغ لم تقل عن 24 مليار دولار في السنة نفسها [40]. وبعد الصدمة الثانية للنفط في 1979 تكرر المشهد نفسه إزاء فائض الدول النفطية، وعجز الدول الصناعية ثم لم تلبث الدول الصناعية أن نجحت في تحقيق التوازن وتحويل العجز إلى الدول النامية وزيادة مديونيتها بالتالي. وهكذا استطاعت الدول الصناعية، وهي المستهلك الرئيسي للطاقة، أن تنقل عبء ارتفاع أسعار النفط إلى الدول النامية، فالدول الصناعية، بما تملكه من قدرات اقتصادية، استطاعت من خلال تأثيرها في أوضاع الاقتصاد العالمي (التضخم العالمي) أن تتخلص من عبء ارتفاع أسعار النفط في حين ظلت الدول النامية. وهي الأكثر عجزا، تنوء تحت عبء المديونية العالمية. وفي الوقت نفسه فإن القوى الاقتصادية نفسها التي مكنت الدول الصناعية من نقل عبء ارتفاع أسعار النفط إلى الدول النامية، ساعدت الدول الصناعية نفسها على القضاء على القوة النفطية ذاتها. ففي 1983 بدأت أسعار النفط في الانخفاض لأول مرة منذ 1974. وفي 1986 انخفضت أسعار النفط بشكل كبير، مما حدا البعض على الحديث عن «صدمة نفطية عكسية». ودخلت بعد ذلك بعض الدول النفطية في مغامرات سياسية وعسكرية (حربي الخليج الأولى والثانية)، أو جُرَّتْ إليها، فتآكلت الاحتياطيات المالية المتراكمة عن تصدير النفط، وانحدرت أسعار النفط بعدها طوال التسعينيات حتى بلغت في بداية 1999 أقل من 10 دولارات للبرميل، بالأسعار الجارية، وهو ما يقل عن سعر البرميل بالأسعار الحقيقية عند قيام الصدمة النفطية الأولى في 1973.

وقد سبق أن تناولت هذا الموضوع في دراسات سابقة، مبينا أن تلك النتائج كانت راجعة في بعضها إلى أسلوب توظيف الفوائض النفطية الذي ساعد على دفع موجة من ارتفاع الأسعار، كان من نتيجتها ارتفاع تكاليف الواردات للدول النامية، وبالتالي انتقال العجوزات إليها بدلا من الدول

الصناعية المستهلكة للنفط [41]. وقد كانت ارتفاعات أسعار النفط في 1973 ـ 1974 ثم في 1979 مناسبة للعديد من الكتابات الاقتصادية التي حاولت أن تدرس أثر هذه الارتفاعات في تكاليف الإنتاج، وبالتالي في المستوى العام للأسعار أو التضخم. وقد حاولت في دراستي التي أشرت إليها مناقشة هذا الموضوع، ليس من ناحية التكاليف، التي لم تكن في نظري الأكثر أهمية، وإنما من ناحية التأثير في الكميات الاقتصادية الكلية (Macro Aggregate) وخاصة فيما يتعلق بالتأثير في الادخار والاستثمار على مستوى العالم.

وكان بعض الاقتصاديين [42] قد أشاروا إلى أهمية النظر في التحليل الاقتصادي، إلى فكرة الأصول (Assets)، وليس فقط التيارات (Flows). وربما لا يوجد ميدان تظهر فيه أهمية فكرة الأصول كما هي الحال بالنسبة لاقتصادات الدول النفطية. فالنفط أساسا ليس إنتاجا عاديا بقدر ما هو نوع من تحويل الأصول العينية (Real Assets) إلى أصول مالية (Financial Assets). وهو تعبير آخر عن القول بأن إنتاج النفط هو إنتاج مورد غير متجدد وقابل للنفاد. ولذلك فإن حقيقة بيع وتصدير النفط هي أنه بيع وتصدير لمورد من موارد الثروة العينية للدول النفطية مقابل موارد مالية. ومن هنا أهمية فكرة الأصول في دراسة الظاهرة النفطية. فجوهر الإنتاج النفطي هو تحويل لأصول عينية إلى أصول مالية.

فأما الأصول العينية فهي الموارد الحقيقية التي تشبع الحاجات مباشرة أو غير مباشرة. أما الأصول المالية فإنها مطالبات (Claims) [43]. ونظرا لأن المطالبات، أي الأصول المالية، تتضمن دائما جانبين، دائنا ومدينا بالقيمة نفسها، فمعنى ذلك أنه بالنسبة للاقتصاد في مجموعه فإن الأصول المالية لا تعدو في حقيقة الأمر أن تكون مطالبات على الأصول العينية، وخاصة رأس المال. ومن المهم أن ندرك أن تطور الأصول، خاصة الأصول المالية، يؤثر في التيارات الاقتصادية الكلية وخاصة الادخار والاستثمار. ولذلك فإن تحليل آثار الصدمة النفطية عن طريق تحليل آثار التغيير في الأصول المالية، وخاصة تأثيرها في تيارات الادخار والاستثمار، قد يلقي أضواء مهمة على ما أحدثته صدمات النفط على الاقتصاد العالمي، على نحو يجاوز ما يمكن أن يترتب على مجرد التغيير في تكاليف الإنتاج.

ويستند تحليل آثار ارتفاع أسعار النفط في النموذج المقترح، إلى إطار تحليلي مستمد من النموذج الكينزي مع بعض التعديلات، فهناك دالة الادخار (Savings Function) التي لا تتوقف فقط على مستوى الدخل، وإنما على نمط توزيع الدخل أيضا. وسوف نرى أن ارتفاعات أسعار النفط لم تكن أكثر من مجرد إعادة في توزيع الدخل العالمي لمصلحة الدول النفطية. وقد كان لهذا التغير في نمط توزيع الدخل العالمي نتائج غير قليلة كما سنرى. كذلك، فإن هذا التحليل يختلف عن التحليل الكينزي في الاعتماد بشكل أكبر على التفاعل بين الأرصدة/التيارات (Stock/Flows) المرتبطة بفكرة الأصول، وبوجه خاص أثر التغيير في الأصول المالية في كل من تيارات الادخار والاستثمار. وأخيرا، فعلى رغم أنه في صدد نموذج تحليلي للاقتصاد العالمي ككل، من المفروض أن تختفي فيه أهمية العلاقة بين الدول، فإننا في النموذج المستخدم سوف نشير بدرجة كبيرة إلى أهمية علاقات التوازن بين دول الفائض ودول العجز (Surplus/deficit).

ونقطة البداية هي أن ارتفاع أسعار النفط في 1973، ثم في 1979، لم يكن نتيجة تغيرات في الاقتصاد العيني، وإنما فقط في نمط توزيع الدخل العالمي، فالموارد الاقتصادية لم تعرف أي تغير يذكر ولم يلحق الاقتصاد العالمي أي تعديل جوهري في التكنولوجيا المستخدمة أو في الأذواق. وهكذا، فإن معطيات الاقتصاد العيني ظلت ثابتة، وكل ما حدث هو إعادة توزيع الدخل العالمي لمصلحة الدول المصدرة للنفط، حيث زادت حصتها من الدخل العالمي بشكل كبير وفجائي، فقد زادت دخول دول الأوبك من حوالي 15 مليار دولار 1972 إلى أكثر من 110 مليارات دولار في 1974. وقد ترتب على هذه الزيادة الكبيرة في دخول الدول النفطية تعديل في مستوى الادخار العالمي. فنظرا لأن معظم الدول النفطية (الدول الخليجية) دول قليلة السكان وكانت تتمتع من قبل بمستوى دخل فردي مرتفع، فإن إعادة توزيع الدخل العالمي لمصلحتها قد ترتب عليه زيادة الميل للادخار، وبالتالي قدرة العالم ككل على الادخار العالمي. وهكذا فإن ارتفاع أسعار النفط لم يكن زيادة في تكاليف الإنتاج، بقدر ما كان إعادة في توزيع الدخل العالمي، وزيادة في حجم المدخرات العالمية. فأما أثر ارتفاع الأسعار في التكاليف فقد كان أثرا محدودا. فإن كانت واردات الولايات المتحدة من دول الأوبك بعد «الصدمة

الأولى للنفط» قد ارتفعت بين (1973 و1979) إلى خمسة أمثال ما كانت عليه، فإن قيمتها بقيت ضئيلة بالنسبة للناتج المحلي الإجمالي حيث وصلت إلى 1,6 في المائة بعد أن كانت 0,3 في المائة [44]، وهو تغير لا يمكن أن يؤدي إلى ارتفاع كبير في الأسعار على النحو الذي شاهده العالم في أثر «ثورة النفط». ولم يكن الأمر مختلفا كثيرا في بقية الدول الصناعية. فقد قدرت واردات دول منظمة التعاون والتنمية في الميدان الاقتصادي (OECD) من الأوبك في 1979، بحوالي 180 مليار دولار، أي مجرد 2,7 في المائة من قيمة الناتج الإجمالي لهذه الدول [45]. وهكذا، فإنه لا يمكن الارتكان إلى فكرة ارتفاع تكاليف الإنتاج في أثر ارتفاع أسعار النفط كسبب لما عرفه العالم من تضخم بعد ارتفاع «ثورة النفط»، ولا بد أن يكون الأمر راجعا إلى أسباب أخرى، ونعتقد أنه راجع إلى ما ترتب على ذلك من تغير في علاقات الادخار والاستثمار كنتيجة لإعادة توزيع الدخل العالمي لمصلحة الدول النفطية.

والآن نعود إلى الزيادة في مدخرات الدول النفطية. فكما سبق أن أشرنا. زادت تجارة النفط من 28 مليار دولار في 1970 إلى 535 مليار دولار في 1980 (أو من 7 في المائة الى 21 في المائة من قيمة التجارة العالمية)؛ وهو ما يزيد ـ في ذلك الوقت ـ على حصة الولايات المتحدة الأمريكية أو ألمانيا الغربية في التجارة العالمية. وقد بلغت الفوائض المالية النفطية في 1974 حوالي 65 مليار دولار، وهي تمثل، كما سبق أن أشرنا، إضافة إلى المدخرات العالمية. (وهي إضافة ليست باليسيرة في حجم الكميات الاقتصادية الكلية)، ويمكن أن نقارن هذا الرقم بحجم الاستثمار الخاص في الولايات المتحدة الأمريكية، والذي بلغ في 1974 حوالي 205 مليارات دولار. أي أن مدخرات دول الأوبك (الفوائض النفطية) بلغت حوالي ثلث حجم الاستثمار الإجمالي في أكبر اقتصاد في العالم في ذلك الوقت (الولايات المتحدة الأمريكية). وهكذا يمكن القول بأن النتيجة المباشرة لزيادة أسعار النفط خلال «الصدمات النفطية» كانت زيادة مقابلة في المدخرات العالمية نتيجة إعادة توزيع الدخل القومي لمصلحة مجموعة دول الأوبك. فما تأثير هذه الزيادة الجديدة في المدخرات العالمية؟

لعل أهم ما أورده تحليل الاقتصادي الإنجليزي «كينز» هو أنه في جميع

الظروف، لا بد في النهاية من أن يتساوى الادخار المحقق (Ex post) مع الاستثمار المحقق. فالمساواة بين الادخار والاستثمار هي مساواة محاسبية. وهكذا، فإن زيادة المدخرات العالمية نتيجة لزيادة الفوائض المالية لا بد أن تتعادل مع الاستثمارات العالمية.

ويمكن أن نميز من الناحية النظرية بين ثلاثة احتمالات في مواجهة هذه الزيادة في مدخرات دول الأوبك:

ـ أن تحدث زيادة مقابلة في الاستثمارات الحقيقية، وبالتالي تؤدي زيادة مدخرات الأوبك إلى ارتفاع معدل الاستثمار في العالم. وقد أطلقنا على هذا الاحتمال «سيناريو الاستثمار».

ـ أن يقابل زيادة مدخرات دول الأوبك نقص في مدخرات الدول الأخرى، وبالتالي ثروتها، وخاصة الدول المستوردة للنفط. ويمكن أن نطلق على هذا الاحتمال سيناريو «إعادة توزيع الثروة».

ـ أن يقابل زيادة مدخرات دول الأوبك زيادة اسمية في الاستثمارات العالمية نتيجة ارتفاع الأسعار، ومن دون زيادة حقيقية فيها، وفي هذه الحالة تتحول زيادة المدخرات إلى زيادة اسمية، وقد أطلقنا على هذا الاحتمال «سيناريو التوظيف» (Placement).

وعلى رغم أنه من الصعب القول إن واحدا من هذه السيناريوهات قد يتحقق وحده بشكل كامل، فمن بين هذه السيناريوهات المختلفة يبدو أن سيناريو «التوظيف» هو الأقرب إلى وصف ما تحقق على أرض الواقع. فليس هناك ما يشير إلى أن الاستثمارات الحقيقية قد زادت بشكل ملموس على مستوى العالم في أثر ارتفاع أسعار النفط. كذلك لا يبدو أن هناك إعادة كبيرة في توزيع الثروة بين دول العالم. حقا لقد زادت الثروات المالية للدول النفطية، ولكن هذه الزيادة لم تستمر، فضلا عن أنها ظلت في كثير من الأحيان زيادة اسمية، والأقرب إلى الواقع هو أن زيادة الفوائض المالية قد صاحبتها زيادة كبيرة في الأصول المالية دون تغير ملموس في الاستثمار العالمي الحقيقي، وهذا هو جوهر «سيناريو التوظيف». ولعل أهم مظاهر هذا السيناريو هو انقطاع الصلة بين الأصول المالية والاستثمارات الحقيقية، ذلك أن الزيادة الفائقة في حجم الأصول المالية المتداولة لا تقابلها زيادة حقيقية في الاستثمارات العينية. فقد صاحبت الزيادة في المدخرات لدى

دول الفائض زيادة في الأصول المالية في شكل نقود وأسهم وسندات وغير ذلك من أشكال الأصول المالية. ولكن هذه الزيادة في الأصول المالية لم تلبث أن انعكست على الفوائد والأسعار. فالدول النفطية لن تقبل الاحتفاظ بالأصول المالية الجديدة ما لم توفر لها هذه الأصول عوائد مماثلة للأصول القائمة. وفي إطار الأزمة النفطية وظهور العجوزات لدى معظم الدول المستوردة، من الطبيعي أن يعرف العالم نوعا من الأزمة المالية وزيادة في الطلب على الاقتراض، مما أدى إلى ارتفاع أسعار الفائدة، وبذلك صاحبت ظهور الفوائض النفطية زيادة كبيرة في أسعار الفائدة نتيجة أمرين، أحدهما: هو ضغط الأزمة المالية والحاجة إلى التمويل، والثاني: هو الزيادة في حجم الأصول المالية المصدرة، وضرورة تحفيز أصحاب الفوائض المالية على الاحتفاظ بهذه الأصول المالية الجديدة، ولكن زيادة أسعار الفائدة، وبالتالي حجم العوائد المالية، لا يمكن أن يترك الأوضاع الاقتصادية من دون تغيير. إذ إن هذه الزيادة إذا لم تصاحبها تعديلات أخرى فإنها تعني زيادة حصة عوائد الملكية بالنسبة لحصة الأجور في توزيع الدخل القومي، وهو أمر يصعب أن يتحقق في العصر الحديث. وقد أثبتت الدراسات التطبيقية العديدة أن هناك استقرارا كبيرا في النسب الرئيسية للعلاقات الاقتصادية، مثل حصة عوائد الملكية والأجور في الدخل القومي (Share of Profits & Wages)، ومعدل الأرباح (Rate of Profit)، ونسبة رأس المال/الناتج (Capital/ Output)[46]. ومعنى ثبات واستقرار هذه النسب أن زيادة عوائد الملكية لا بد أن تلاحقها زيادة مماثلة في الأجور، وبالتالي زيادة عامة في الأسعار. ومن دون ذلك تنخفض حصة الأجور في الدخل العالمي، وخاصة في الدول الصناعية، وهو أمر غير واقعي. ولذلك، فإن النتيجة الطبيعية هي الارتفاع العام في الأسعار بما فيه ارتفاع القيمة الاسمية للاستثمار. وهكذا تؤدي الزيادة في مدخرات دول الأوبك إلى زيادة اسمية مقابلة في الاستثمار. وبذلك تتحقق المساواة بين الزيادة في المدخرات وزيادة مقابلة في الاستثمار، ولكنها مجرد زيادة اسمية، الأمر الذي يؤدي إلى تآكل الفوائض مع الزمن. وهذا ما تم إلى حد بعيد بعد ارتفاع أسعار النفط في 1973 ثم في 1979، حيث عمت موجات من ارتفاعات الأسعار، وهي ارتفاعات راجعة بشكل أساسي إلى تغيرات الكميات الاقتصادية الكلية. فأسلوب استخدام المدخرات

(الفوائض المالية النفطية) وتوظيفها في شكل استثمارات مالية (توظيف)، قد أدى من خلال التفاعل في العلاقات الاقتصادية، وضرورة تحقيق المساواة بين الادخار والاستثمار العالميين، إلى ظهور التضخم والارتفاع العام في الأسعار [47]، وفي النهاية إلى تآكل جزء كبير من الفوائض المالية.

هذا عن الشق الأول في تآكل الفوائض المالية بالتضخم، وأما الشق الثاني الراجع إلى انتقال عجز الدول الصناعية، وهي المستهلك الأساسي للطاقة، إلى الدول النامية، فإنه أيضا لم يكن بعيدا عن أثر التضخم وارتفاع الأسعار، الأمر الذي أدى إلى ارتفاع قيمة واردات الدول النامية من الدول الصناعية والتي عرفت ارتفاعا كبيرا في الأسعار. وهكذا لم يلبث العجز المقابل لفوائض الدول النفطية أن انتقل إلى دول العالم الثالث التي اضطرت إلى الالتجاء إلى الاستدانة الكبيرة من المؤسسات المالية. وبذلك، فإن الصدمة النفطية لم تكن فقط أحد الأسباب وراء الاختلالات في موازين المدفوعات وارتفاع الأسعار بشكل عام، وإنما أيضا كانت مناسبة لزيادة حجم المديونية المالية وبشكل خاص مديونية دول العالم الثالث. وهنا ينبغي أن نؤكد أن هذه النتائج لم تكن راجعة بشكل أساسي إلى أثر ارتفاع أسعار النفط على تكاليف الإنتاج، بقدر ما كان راجعا إلى ظهور الفوائض المالية والتي لم تتحول إلى استثمارات حقيقية وإنما ظلت في شكل استثمارات مالية (سيناريو التوظيف).

وإذا كان العالم قد واجه صدمتين للنفط في 1973 ـ 1974 ثم في 1979 ـ 1980 فإن الأمر احتاج في كل مرة إلى دورة من أربع إلى خمس سنوات قبل أن يتلاشى أثر هذه الصدمة. وبالنسبة إلى الصدمة الثانية فإن انتهاء هذه الدورة لم يفتح الباب أمام صدمة نفطية ثالثة مماثلة، بل أدى إلى صدمة عكسية ظهرت في شكل انخفاض في أسعار النفط. وقد رجع ذلك إلى اعتبارات عدة أضعفت المركز الاحتكاري للدول المصدرة للنفط. فقد حفز ارتفاع أسعار النفط شركات النفط العالمية على الاستثمار خارج دول الأوبك للبحث عن مصادر جديدة للنفط، كذلك عملت الدول الصناعية على تكوين مخزون استراتيجي من النفط يحول بين المنتجين والضغط على السوق لتضييق العرض. ولذلك لم يأت منتصف الثمانينيات إلا وقد فقدت دول الأوبك سيطرتها الاقتصادية على سوق النفط، ثم جاءت المغامرات السياسية

والعسكرية لبعض دول النفط (حروب الخليج) وما أدت إليه من حروب، فقضت على جزء كبير من الفوائض المالية القائمة وزادت من إضعاف منظمة الأوبك.

أزمة التنمية

سبق أن أشرنا إلى أن قضية التنمية الاقتصادية لدول العالم الثالث قد فرضت نفسها كإحدى القضايا المطروحة على الساحة العالمية غداة الحرب العالمية الثانية. وساعد على إبرازها الاستقلال السياسي لعدد كبير من المستعمرات السابقة، فضلا عن المنافسة الأيديولوجية بين المعسكرين: الرأسمالي والاشتراكي، حيث وجدا في هذه الدول تربة خصبة للتنافس على كسب النفوذ في وقت استحالت فيه المواجهة العسكرية نتيجة للرعب النووي، كذلك كان للانفجار السكاني أثر واضح في إبراز خطورة مشكلة التنمية. فقد زاد عدد سكان العالم خلال هذا القرن من حوالي 1,6 مليار نسمة في بداية القرن إلى ما يزيد على 6 مليارات نسمة في نهاية القرن. وقد تحققت معظم هذه الزيادة في الدول النامية. ولا شك في أن هذا الازدحام السكاني وتركزه في الدول الفقيرة من شأنه أن يعرض استقرار العالم لمخاطر غير قليلة.

وقد عرفت الدول النامية بشكل عام بدايات مشجعة في معالجة قضايا التنمية منذ الستينيات، بعد حصولها على الاستقلال الوطني، فحقق معظمها معدلات معقولة من النمو الاقتصادي. ومع ذلك، فقد بدأت هذه الدول تواجه مشاكل أكثر حدة منذ بداية السبعينيات وخاصة في عقد الثمانينيات، الذي عرف بالعقد الضائع، حيث تبددت الموارد واختلطت المفاهيم وتمايزت الدول بين قلة حققت نجاحا كبيرا (دول جنوب شرق آسيا) وغالبية تدهورت أحوالها خاصة أفريقيا (جنوب الصحراء). وقد ازدادت الفجوة بين أكثر الدول غنى وأكثرها فقرا، فالفارق بين الأولين والآخرين بلغ 74 إلى واحد في العام 1997، بعد أن كان 60 إلى واحد في العام 1990، ولم يتعد 30 إلى واحد في العام 1960 [48].

وقد بدأت الأزمات تواجه هذه الدول، وكانت الأزمة الأولى هي ما عرفت بأزمة الغذاء في بداية السبعينيات، وكانت الزراعة في معظم هذه

الدول قد تدهورت وتحولت في معظمها إلى دول مستوردة للغذاء، وفي بداية السبعينيات ارتفعت أسعار المواد الغذائية وبدا كما لو كان هناك عدد من الدول النامية على حافة المجاعة، وقد ذهبت تقديرات المنظمات الدولية في ذلك الوقت إلى أن العالم الثالث يمكن أن يواجه نوعا من المجاعة إذا استمر معدل استيراد المواد الغذائية لهذه الدول على نفس المستوى. وكانت الهند تمثل أكبر مستورد للحبوب، ولكنها تمكنت بسرعة من الأخذ بتكنولوجيا الزراعة الحديثة وخاصة القمح المكسيكي والذي ساعدها على تحقيق اكتفاء ذاتي في الحبوب، منذ منتصف السبعينيات، الأمر الذي عرف «بالثورة الخضراء» نتيجة استخدام الأنواع الجديدة من السلالات ذات الإنتاجية العالية للحبوب.

وفي هذا الوقت تقريبا نشر نادي روما (Club of Rome) تقريره عن «حدود النمو» [49]، معيدا للأذهان نظرية «مالتس» في عدم التوازن بين النمو السكاني وتوافر الموارد الغذائية. وقد أوضح هذا التقرير أن ندرة الموارد الطبيعية أكثر خطورة مما نعتقد. وجاءت أزمة الغذاء لتؤكد هذه المخاوف. ثم لم تلبث أسعار النفط أن ارتفعت مما زاد الاقتناع بندرة الموارد الطبيعية وخاصة مصادر الطاقة.

كذلك، سبق أن أشرنا إلى أن أزمة الطاقة فرضت أعباء ضخمة على تكاليف الواردات في الدول النامية بالنظر إلى ما ترتب عليه من ارتفاع عام في الأسعار واختلال في موازين مدفوعات الدول النامية التي عرفت عجوزات بالغة الارتفاع، وبالتالي زيادة مديونية هذه الدول بأرقام فلكية. فارتفعت مديونية العالم الثالث من أقل من 70 مليار دولار العام 1970، إلى حوالي 480 مليار دولار العام 1980. ولم يجد المدير العام لصندوق النقد الدولي حينذاك مناصا من الاعتراف بأن «دول العالم الثالث المستوردة للنفط حققت خسائر نتيجة لتدهور معدلات التبادل لها خلال الفترة من 1973 إلى 1979 قدرت بحوالي 80 مليار دولار»، فضلا عما «عانته نتيجة للتضخم والارتفاع في أسعار وارداتها الصناعية» [50]، وقد سبق أن أشرنا إلى أن الفوائض المالية التي حققتها الدول المصدرة للنفط قد انعكست بشكل كبير في شكل عجوزات للدول النامية. وقد قدر حجم الأصول المالية المملوكة للدول النفطية ـ لا سيما دول الخليج ـ بحوالي 350 مليار دولار في

1982، في حين بلغت مديونية الدول النامية في ذلك الوقت حوالي 626 مليار دولار [51]. وينبغي أن نتذكر هنا أن مديونية الدول النامية عرفت شكلا جديدا، وهو الاقتراض من الأسواق المالية والبنوك التجارية العالمية. فحتى بداية السبعينيات كان التجاء الدول النامية إلى الاقتراض من الأسواق المالية محدودا للغاية، وكان جل اعتمادها على الاقتراض من مؤسسات التمويل الدولية (مثل البنك الدولي). أما بعد صدمة النفط الأولى (1973 ـ 1974) فقد بدأت الأمور تتغير، ووجدت البنوك التجارية الكبرى (التي استقطبت الفوائض المالية النفطية) نفسها أمام مشكلة استخدام هذه الأرصدة الجديدة. ومن هنا بدأت تشجع الدول النامية، خاصة الدول ذات الدخل المتوسط، على الاقتراض التجاري لعلاج مشاكل موازين مدفوعاتها، وقد شجعت هذه البنوك الكثير من دول العالم الثالث على الاقتراض منها[52]. وقدرت قروض البنوك التجارية للدول النامية بحوالي 14 مليار دولار في 1973، ارتفعت إلى 57 مليار دولار في 1980. وبطبيعة الأحوال، فإن هذه القروض التجارية لم تذهب دائما إلى أكثر الدول النامية حاجة، بقدر ما ذهبت إلى أكثرها قدرة على الاقتراض، وإن كان بعضها من الدول النفطية نفسها، مثل المكسيك وفنزويلا والإكوادور، وإندونيسيا، ونيجيريا والجزائر.

ولم يكن غريبا، والحال كذلك، أن تتفجر أزمة المديونية في بداية الثمانينيات، وذلك في 1982، عندما اكتشفت المكسيك عدم قدرتها على الوفاء بالتزاماتها، مما وضع البنوك التجارية العالمية أمام أزمة طاحنة وامتحن بشأنها نظام النقد الدولي. وأصبح أحد الأدوار الأساسية لصندوق النقد الدولي هو توفير الظروف المناسبة لكي تتمكن الدول من إعادة جدولة ديونها، واحتل ما عرف بـ «نادي باريس» (Paris Club) ويختص بجدولة الديون العامة، مكانا مهما في انشغالات مؤسسات التمويل الدولية. ففي خلال الفترة (1983 ـ 1988) قدم صندوق النقد الدولي قروضا بلغت قيمتها 12,7 مليار دولار لست دول مدينة، فضلا عن 2,3 مليار دولار قدمها البنك الدولي خلال الفترة نفسها [53]. وجدير ذكره هنا أن تعاظم دور القروض التجارية لدول العالم الثالث قد صاحبه تراخي المساعدات والقروض العامة من الدول والمؤسسات الدولية.

وإذا كانت الدول النامية قد واجهت أزمات الغذاء والطاقة ثم المديونية

منذ بداية السبعينيات، فإن مفاهيم التنمية نفسها قد عرفت اجتهادات متعددة، واختلافات جوهرية. فإذا كانت معظم الدول النامية قد أخذت بسياسات التدخل الاقتصادي الحكومي واتباع سياسات إحلال الواردات والانكفاء على الداخل وتقليل الاعتماد على الخارج (هذا هو الوقت الذي سادت فيه نظريات التبعية «Dependencia» في أمريكا اللاتينية) فقد عمدت دول عدة في جنوب شرق آسيا إلى الأخذ بسياسات اقتصادية مختلفة تماما تعتمد على اقتصاد السوق وأسواق التصدير مع الاستمرار في إعطاء دور كبير للدولة في توجيه الاستثمارات. وقد ترتب على ذلك أن فترة السبعينيات التي فرضت على معظم الدول النامية أعباء ثقيلة، كانت فترة نجاح مجموعة هذه الدول الآسيوية التي استطاعت تحقيق معدلات نمو عالية جدا وأصبحت تعرف بالدول الصناعية الجديدة «NIC's» (New Industrial Countries) وأشير إليها أحيانا باسم «النمور الآسيوية»، (كوريا وتايوان وهونج كونج وسنغافورة، ولم تلبث أن لحقت بهم إلى حد ما ماليزيا وإندونيسيا وتايلاند، وهي دول اعتمدت سياسة الاندماج في الأسواق العالمية والأخذ بسياسة تصدير السلع الصناعية إلى السوق العالمية وخاصة في الولايات المتحدة واليابان. وقد استمر نجاح هذه الدول خلال ما يقرب من ثلاثة عقود حتى واجهتها أزمة مالية اعتبارا من 1997، عندما انهارت عملاتها المحلية وواجهت نزوحا هائلا من رؤوس الأموال الساخنة مما أوقعها في أزمة مالية، ثم اقتصادية طاحنة خلال السنوات الأخيرة من القرن. وربما يرجع هذا الاختلال إ لى ضعف هياكلها المالية والتجائها بشكل كبير إلى رؤوس الأموال قصيرة الأجل، وذلك على رغم ما تتمتع به من أوضاع اقتصادية عينية متينة، سواء في شكل مدخرات محلية كبيرة، أو قدرات تكنولوجية معقولة، وأيد عاملة مدربة، وسياسات اقتصادية متوازنة. ولكن اختلال وضعف هياكلها المالية كانا سببا فيما عانته من مشاكل اعتبارا مما عرف بالأزمة الآسيوية في منتصف 1997.

وإذا كانت دول جنوب شرق آسيا قد حققت إنجازا اقتصاديا على رغم عثرتها في الأزمة المالية في 1997، فإن دول أمريكا اللاتينية كانت قد واجهت في الثمانينيات اضطرابات في أوضاعها المالية، انعكست في تضخم بالغ الارتفاع، جاوز في بعض البلدان الأرقام الثلاثة، واضطرت معظم هذه

الدول إلى الاعتماد على ربط الالتزامات بمعدلات التضخم (Indexation) الأمر الذي أسهم في استمرار موجات التضخم.

وأما في أفريقيا، وخاصة جنوب الصحراء، فقد تدهورت أوضاع معظم هذه الدول نتيجة ازدياد القروض الخارجية وتفشي أشكال الفساد وقيام الحروب الأهلية والنزاعات القبلية، بحيث انخفض معدل الدخل الفردي في معظم هذه الدول إلى ما دون ما كانت تعرفه عند الاستقلال. ويذكر تقرير حديث عن التنمية البشرية أن ستين دولة ازدادت فقرا عما كانت عليه في العام 1980[54].

وإزاء ما واجهته الدول النامية من مشاكل متعددة، بدأت منذ بداية الثمانينيات سياسات اقتصادية جديدة تبناها صندوق النقد الدولي، وإلى حد كبير البنك الدولي، وهي ما يعرف بالاصلاح الاقتصادي. وتدور الأفكار الأساسية لهذا الإصلاح الاقتصادي حول ضرورة ضبط التوازن النقدي والمالي للدول النامية عن طريق تخفيض العجز في الموازنات العامة ومحاولة السيطرة على التضخم واستخدام أسعار الفائدة المناسبة وتحديد أسعار الصرف على نحو أكثر واقعية. وتستند هذه السياسات الى إعادة النظر في دور الدولة الاقتصادي ومحاولة تقليص هذا الدور وتشجيع القطاع الخاص مع مزيد من الاعتماد على مؤشرات السوق. وقد عرفت مجموعة هذه الترتيبات للاصلاح الاقتصادي من قبل البنك والصندوق باسم «توافق واشنطون» (Washington Consensus)، وكانت محل جد كبير.

وكان دور الدولة الاقتصادي قد أصبح محل مناقشة في الدول الصناعية عندما توسعت دولة الرفاهية (Welfare State) التي قامت في معظم الدول الصناعية بعد الحرب العالمية الثانية. وقد بدأت منذ السبعينيات بوادر الوهن الاقتصادي في معظم هذه الدول، وقام تيار فكري محافظ ينسب هذا الوهن الى التوسع في دور الدولة في الحياة الاقتصادية. وجاء نجاح حكومة تاتشر (Margaret Thatcher) في بريطانيا في 1979، ثم انتخاب ريجان (Ronald Reagan) في الولايات المتحدة الأمريكية في 1980، تأييدا لهذا التيار الذي يرغب في حكومة أصغر. وهنا قامت حركة عكسية للتأميمات التي تمت في معظم الدول الصناعية بعد الحرب، وتقضي ببيع القطاع العام في السوق، وهو ما عرف باسم «التخصيصية» (Privatization). وجاءت مشاكل

كل الدول الاشتراكية وخاصة في السنوات الأخيرة للثمانينيات فدعمت هذا الاتجاه. وبذلك تكاتفت الظروف نحو الأخذ بأيديولوجية جديدة في السياسات الاقتصادية والتي امتد تطبيقها إلى الدول النامية يتطلبها ليس فقط تحقيق التوازن المالي والنقدي في الكميات الاقتصادية الكلية (Macro economy) ، بل تجاوز ذلك إلى ما يسمى بالإصلاح الهيكلي (Structural Reform)، والذي يتطلب التحول إلى اقتصاد السوق، والأخذ بالتخصيصية وبيع القطاع العام، وخلق المناخ الاستثماري المناسب، سواء للمستثمر الوطني أو الأجنبي. وهكذا لم تلبث سياسات التنمية في معظم الدول النامية أن أخذت منذ الثمانينيات، وبوجه خاص في التسعينيات، بهذا التوجه الجديد نحو تقليص دور الدولة في الاقتصاد، والاعتماد على مؤشرات السوق، والاتجاه نحو التصدير، وتشجيع الاستثمارات الخاصة، وطنية وأجنبية، وتخفيض القيود والإجراءات الكمية على النشاط الاقتصادي. وبشكل عام اتجهت السياسات الاقتصادية إلى معاملة الدول النامية معاملة قريبة من الدول المتقدمة، والتخلي عن المقولات التي ترى أن أوضاع الدول النامية تتطلب معاملة خاصة: حماية الصناعة الوليدة، فرض قيود على النشاط الاقتصادي، دورا أكبر للدولة في الإنتاج. كل هذا بدأ يتوارى، وأصبحت السياسات المعتمدة تميل إلى الأخذ بسياسة اقتصادية مفتوحة تكاد لا تميز بين دول متقدمة وأخرى نامية. وسرعان ما انعكس ذلك على الاتفاقات الدولية التي بدأت تميل إلى إلغاء المعاملة المتميزة للدول النامية وإخضاعها للمبادئ نفسها التي تحكم الدولة الصناعية المتقدمة باستثناء إعطائها فترات سماح لمدد أطول تدبر فيها أمورها.

أزمة الأيديولوجية الاشتراكية

كانت نهاية الحرب العالمية الأولى مناسبة لمولد أول نظام اقتصادي اشتراكي يأخذ بالمذهب الماركسي. فمع قيام الثورة البلشفية في روسيا 1917، قام نظام اقتصادي جديد يرفض فكرة الملكية الخاصة وقوانين السوق، ويستند إلى أشكال من الملكيات العامة (بما فيها المزارع الجماعية والتعاونيات في الزراعة) ويحاول أن يفرض أسلوبا جديدا للإدارة الاقتصادية المركزية. وفي خلال هذه الفترة ـ بين الحربين الأولى والثانية ـ واجه النظام الاشتراكي

الجديد في روسيا، ثم الاتحاد السوفييتي، صعوبات جمة وترددَ بين اتجاهات متعددة. فقد عرف هذا النظام الوليد مقاومة شرسة من بقايا النظام القديم لم تلبث أن تحولت إلى حرب للتدخل الأجنبي من عدد من الدول الغربية. ونظرا لأن النظام الجديد قد قام استنادا إلى أيديولوجية فكرية مستمدة من نظريات ماركس، فقد واجه تطبيقها صعوبات عملية في كيفية إدارة النظام الاقتصادي الجديد. فالماركسية، وإن تضمنت تحليلا لتناقضات النظام الرأسمالي وإيمانا بحتمية زوال هذا النظام، لم تتضمن الكثير عن كيفية إقامة النظام الجديد بعد القضاء على الرأسمالية، باستثناء الاتفاق على إلغاء الملكية الخاصة لعناصر الإنتاج. كذلك فإن ظروف الحرب الداخلية وحروب التدخل الأجنبي لم تعط المسؤولين فرصة للتفكير الأولي في كيفية إدارة النظام الجديد. ومن هنا، عرف هذا النظام في البداية اتجاهات متعارضة ومتطرفة ذهبت إلى حد المطالبة بإلغاء النقود. وكان من نتيجة هذه الفوضى أن تدهور الإنتاج وخاصة في الزراعة، وقد كانت روسيا لا تزال دولة زراعية في بدايات مراحل التصنيع، مما اضطر لينين في 1922 إلى العودة إلى نوع من الإصلاح الاقتصادي فيما عرف بالسياسة الاقتصادية الجديدة New Economic Policy (NEP) أعاد فيها شيئا من الحرية الاقتصادية للمزارعين واقتصاد السوق في الصناعات الصغيرة، مما ساعد على تسكين الوضع جزئيا. وكانت وفاة لينين بعد ذلك بسنتين، وتولي ستالين مقاليد السلطة، مرحلة جديدة من الصراع بين الأجنحة المتصارعة، بين الأكثر تشددا في اليسار والأكثر اعتدالا في اليمين، وذلك في الوقت نفسه الذي قامت فيه خلافات عقائدية بين أنصار الثورة الدائمة، والاشتراكية العالمية، وأنصار توطيد الاشتراكية في دولة واحدة قبل الانطلاق إلى الثورة العالمية. كما ثارت خلافات مماثلة حول السياسات الاقتصادية المناسبة. وقد مال ستالين نحو طرف حتى يقضي على الطرف الآخر ثم انقلب على هؤلاء حتى استتب الأمر له كلية. وكانت سنة 1929، سنة فاصلة حيث بدأ يطبق نظام المزارع الجماعية، بشيء كثير من القهر، والقضاء على طبقة الملاك الزراعيين (الكولاك). وفي الوقت نفسه بدأ في الأخذ بنظام التخطيط المركزي ووضع أول خطة خمسية للتصنيع معطيا الأفضلية للصناعات الثقيلة، مما أعطى للنظام الاشتراكي الجديد معالمه الأساسية،

والتي ظلت معه بدرجات مختلفة حتى سقوط النظام في بداية التسعينيات. وكما سبق أن أشرنا، فقد عاصر الأخذ بهذه الخطط الخمسية للتصنيع في روسيا قيام الأزمة الاقتصادية العالمية في الغرب، مما ساعد على إلهاء الدول الغربية بمشاكلها الداخلية فانصرفت عن تدخلها في شؤون روسيا الداخلية، بل وجدت بعض الصناعات الغربية في السوق الروسية، المتعطشة للتصنيع، فرصة لتصريف بعض منتجاتها بتسهيلات ائتمانية كبيرة نظرا لضعف السوق المحلية في الدول الصناعية الغربية مع ظروف الكساد الاقتصادي. وبدأ الأمر يستقر في أيدي ستالين. وجاءت محاكمات التطهير في 1936 لتساعد ستالين في أن يقيم نظاما صارما تركزت فيه جميع مقاليده في يده.

ومنذ منتصف الثلاثينيات، اتجهت الأنظار نحو عدو جديد ظهر على الساحة في ألمانيا عندما تولى هتلر مقاليد الحكم في ألمانيا التي تحولت إلى النظام النازي. وبدأ الإعداد لحرب جديدة لم تلبث أن قامت في 1939. وبقيام الحرب، اضطر الحلفاء في الغرب إلى التحالف مع الاتحاد السوفييتي (التحالف مع الشيطان وفقا لتعبير تشرشل) لمقاومة ما اعتبر شيطانا أخطر وهو ألمانيا النازية. ولذلك يمكن القول بشيء من التعميم إن تجربة النظام الاشتراكي الحقيقية لم تبدأ إلا بعد الحرب العالمية الثانية، عندما خرج الاتحاد السوفييتي مع الحلفاء في الغرب منتصرا في هذه الحرب، ونجح في أن يضم إلى المعسكر الاشتراكي دول وسط وشرق أوروبا، ثم لم تلبث أن نجحت ثورة الصين فانضمت هذه الأخيرة إلى المعسكر نفسه ومن ورائها بعض دول آسيا (كوريا الشمالية وفيتنام). وهكذا انقسم العالم إلى معسكرين: أحدهما يأخذ بالنظام الرأسمالي في الغرب، والثاني بالنظام الاشتراكي في الشرق. وكانت فترة الخمسين عاما بعد انتهاء الحرب العالمية الثانية هي فترة المواجهة الحقيقية بين نظامين اقتصاديين، رأسمالي من ناحية واشتراكي من ناحية أخرى، وهي الفترة التي عرفت أيضا «بالحرب الباردة». وفي خلال هذه الفترة كانت المشكلة الاقتصادية وكيفية إدارة الاقتصاد هي أخطر تحدٍّ واجه الاشتراكية، وعلى هذه الساحة خسرت الرهان، وانهار الاتحاد السوفييتي ومعه معظم دول الكتلة الاشتراكية، وبذلك أيضا انتهت الحرب الباردة بانسحاب أحد المتصارعين، وخلو الساحة

للمنافس الآخر. ولعل وجه الغرابة في هذا الصراع، هو أن الماركسية التي خسرت المنافسة الاقتصادية، قد بنيت، نظريا، على أساس أهمية العامل الاقتصادي في تطور المجتمعات. فالاشتراكية لاقت نجاحات كبيرة وأحيانا مذهلة في ميادين أخرى مثل التقدم العلمي والتقدم العسكري، فإنها عجزت تماما عن المواجهة في ميدان التقدم الاقتصادي. وكانت كفاءة الإدارة الاقتصادية، أو بالأحرى انعدام هذه الكفاءة، هي «كعب أخيل» الذي أنهى هذا العملاق في مواجهته الاقتصادية مع الطرف الآخر.

ويعزى ضعف الأداء الاقتصادي في الكتلة الاشتراكية إلى اعتبارات متعددة بعضها يرجع إلى الماركسية ذاتها، والبعض الآخر ربما يكون وليد المصادفة التاريخية التي أقامت أول دولة اشتراكية في روسيا، وبالتالي فقد طبعت التجربة الاشتراكية بالتراث الحضاري والسياسي لروسيا. كان التساؤل الذي يثير الكثير من الجدل على الدوام هو التساؤل عما إذا كانت مشاكل الاشتراكية راجعة إلى قصور في «النظرية» نفسها، أم أن العيب يكمن في «التطبيق»؟

والحق أن قضية «النظرية» و«التطبيق» قد احتلت دائما مكانا متميزا في الفكر الماركسي. وإذا كان ماركس قد حاول أن يقدم دعوته إلى الاشتراكية على أساس علمي (الاشتراكية العلمية) خلافا لمن سبقه من الاشتراكيين، فإنه قد حرص في الوقت نفسه على أن يفرد مكانا رئيسيا وحاسما للفعل أو الممارسة (Praxis) بالمقارنة بالفكر أو الفلسفة. فقد اقتصر الفلاسفة في السابق على تفسير العالم بأشكال مختلفة، والمطلوب الآن هو «تغييره»[55]. فالماركسية، وخاصة عند ماركس الشاب، كانت تعني انتهاء الفلسفة بتحققها عمليا. «فوحدة النظرية والتطبيق» هي إحدى العبارات الماركسية [56]. والمقصود، بطبيعة الأحوال، هو التطبيق أو الممارسة المستندة إلى الملاحظة والدراسة والتحليل. فأهم ما يميز الماركسية وهو أنها تستند إلى نظرية شاملة لتطور المجتمعات، ولكنها على خلاف غيرها من المدارس الفكرية، لا تفصل بين النظرية والممارسة، بل تدعو إلى التفاعل المستمر بينهما. وقد كان ماركس، وهو كاتب غزير الإنتاج، دائم المشاركة في الأحداث والتعليق عليها، وقد تناولت كتاباته التعليق على أحداث الساعة والمواقف المهمة في عصره. وجاء لينين مؤكدا التفاعل المستمر بين النظرية والتطبيق. وها هو

جورباتشوف يقرر في البيريسترويكا (Perestroika) بأن «أعمال لينين ومثله عن الاشتراكية بقيت لنا معينا لا ينضب للفكر الإبداعي الجدلي، والإثراء النظري والحصافة السياسية. إن لينين يعيش في عقول ملايين الناس وأفئدتهم. وينمو الاهتمام بتراث لينين والتعطش إلى معرفته على نطاق أوسع في كتاباته الأصلية مع تراكم الظواهر السلبية في المجتمع... واليوم يوجد لدينا فهم أفضل لمؤلفات لينين الأخيرة، التي كانت في جوهرها وصيته السياسية... لقد رأى أن الاشتراكية تواجه مشاكل هائلة، وأن عليها أن تكافح بقدر كبير من أجل ما عجزت الثورة البورجوازية عن تحقيقه. ومن ثم ستستخدم أساليب لم تكن تبدو جوهرية بالنسبة للاشتراكية نفسها، أو على الأقل، اختلفت في بعض الوجوه عن بعض الأفكار الكلاسيكية المقبولة بشكل عام للتطور الاشتراكي، والشيء المهم أن نترجم ذلك إلى لغة الحياة اليومية» [57].

وعلى رغم أن لينين لم يكن منظرا على النحو الذي كان عليه ماركس، فإننا لا ينبغي أن ننسى أيضا أن عبقريته وقدرته على استلهام النظرية لتطويع الواقع هي التي مكنته من أن يؤسس أول دولة اشتراكية ماركسية في العالم. ولولا لينين وقدرته الفائقة على اختيار المواقف المناسبة، أو بعبارة أخرى، لولا ممارساته كرجل سياسة، لربما ظلت الماركسية تيارا فلسفيا يدرس في الجامعات مع فلسفات هيجل وكانت. أو ربما ظل ماركس ضمن رواد علم الاجتماع الحديث يدرس فيه مع زمرة من المفكرين مثل أوجست كونت، ومونتسكيو، وتوكوفيل، ودوركايم، ولكن لينين ورفاقه لم يقتصروا على البحث والدرس، وإنما انخرطوا في خضم الحياة واتخذوا مواقف واختلفوا أحيانا مع المنظرين من أجل الحياة، فقامت أول دولة اشتراكية.

ولقد كان اهتمام لينين بالممارسة والتطبيق والخضوع لمقتضيات الحاجة سمة رئيسية في شخصيته وتاريخ كفاحه. كما كان ارتباطه بالماركسية ارتباطا عميقا وليس تقليدا شكليا مما سمح له بالتحرر والقدرة على تطويرها دون الإخلال بجوهرها. ولذلك لم يكن غريبا أن يؤكد في جرأة أن البرنامج الذي يدعو إليه «لا يعتبر نظرية ماركس نظرية كاملة أو كلا غير قابل للتغيير، وإنما نعتقد، على العكس، بأن هذه النظرية قد أرست

قواعد العلم، وهو علم يحتاج إلى جهود الاشتراكيين لتطويره في كل الاتجاهات إذا أرادوا ألا تجرفهم الحياة. وإننا نعتقد بوجه خاص أن الاشتراكيين الروس مدعوون لتقديم تطوير مستقل لهذه النظرية[58]. وإزاء تطور الأحداث وظهور عوامل جديدة، لم يتردد لينين في قبول حلول جريئة، أو الأخذ بسياسات غير تقليدية كثيرا ما تعارضت مع ما استقر في الأذهان. من هذا مثلا قبوله بشروط صلح برست ـ ليتوفسك مع ألمانيا في مارس 1918. فبعد مفاوضات طويلة ومتعثرة حاول فيها الجانب السوفييتي المماطلة وعدم التوقيع على شيء، شنت الجيوش الألمانية هجوما شاملا على الجبهة الروسية، مما دعا الروس للمطالبة بإعادة المفاوضات. فكان أن عرض الجانب الألماني شروطه في شكل إنذار للقبول أو الرفض خلال ثلاثة أيام. وإزاء ضعف الجبهة الروسية طالب لينين بالموافقة على الشروط الألمانية التي وصفها هو نفسه بأنها «مهينة وقذرة»، وهدد بالاستقالة إن لم تقبل هذه المعاهدة. وقد كان على روسيا السوفييتية أن تتنازل بمقتضى هذه المعاهدة عن أوكرانيا فضلا عن أراضيها في بولندا والبلطيق. وقد صدق عليها مؤتمر الحزب في 3 مارس 1918، تحت ضغط لينين، ولم يتم إلغاء المعاهدة إلا بعد استسلام ألمانيا في نوفمبر من السنة نفسها. وهنا نجد أن هذا التراجع كان خطوة لازمة من أجل تعزيز سلطة النظام الاشتراكي الجديد والتقدم بعد ذلك خطوات، أو كما يقول جورباتشوف إن دعوة لينين للسلام «لأنه كان يسترشد بالمصالح الحيوية، لا العاجلة، مصالح الطبقة العاملة في مجموعها، والثورة ومستقبل الاشتراكية. ولحماية هذه المصالح، احتاجت البلاد إلى التقاط الأنفاس قبل أن تتقدم إلى الأمام. وأدرك قليلون ذلك في هذا الوقت. وكان من السهل فيما بعد ـ وفقط ـ أن نقول بثقة وبوضوح أن لينين كان على صواب، وكان على صواب بالفعل، لأنه كان يتطلع بعيدا، ولم يضع ما هو مؤقت فوق ما هو جوهري. وهكذا أنقذت الثورة».

وبالمثل، فإن لينين لم يتردد بعد انتهاء الحرب الأهلية وحروب التدخل في الأخذ «بالسياسة الاقتصادية الجديدة» (NEP) وما انتهت إليه من إحياء السوق وترك الأسعار لقوى العرض والطلب في عدد من السلع الاستهلاكية. وقد نجحت هذه السياسة بالفعل ـ في 1924 ـ في توفير السلع الاستهلاكية،

وخاصة الغذاء من الريف، وتوفيره للمدن التي كانت في حاجة ماسة إلى مثل هذه السلع. فقد تحمل هؤلاء السكان أهوال الحرب الأهلية وتدخل القوى الأجنبية، وبالتالي لم يكونوا في أوضاع نفسية أو اقتصادية تؤهلهم لتحمل أعباء معيشية إضافية. وقد ساعدت هذه السياسة على تثبيت دعائم النظام الجديد وبالتالي إعطاء النظام الاشتراكي فرصة في أن يلتقط أنفاسه. ولذلك، فإن الحرص على المصالح الأساسية وبعيدة المدى قد يتطلب أحيانا التجاوز عن بعض الاعتبارات الآنية والمباشرة.

وقد احتلت التجربة الاشتراكية في الاتحاد السوفييتي مكانا خاصا ـ دائما ـ في نفوس الاشتراكيين في مختلف دول العالم وخلبت لبهم. فهذه التجربة هي في نهاية الأمر التجربة الأولى للاشتراكية، ومن ثم فقد حرص معظم الاشتراكيين على الدفاع عنها، وإن عارضوا بعض سياساتها أو ممارساتها. فها هو تروتسكي، وهو في ذروة عداوته لنظام ستالين، يرى مع ذلك أن واجب الاشتراكيين في العالم، على مختلف نزعاتهم، هو حماية النظام السوفييتي والدفاع عنه. لأن «الاتحاد السوفييتي لم يزل ـ هكذا يرى تروتسكي ـ دولة العمال «الثورية»، ومن واجب جميع الثوريين الدفاع عنها».

ومع ذلك، فإن هذه التجربة الاشتراكية الأولى لم تتخلص من الآثار العميقة التي أفرزها الطابع الروسي. فالاشتراكية لم تبدأ في الدول الرأسمالية الأكثر تقدما مثل بريطانيا أو ألمانيا كما تنبأ ماركس، وإنما قامت في روسيا القيصرية الأكثر تخلفا بتراثها الإقطاعي والاستبدادي. ومن هنا، فقد انطبعت التجربة الاشتراكية الأولى بهذه النشأة الروسية. وبالمثل، فإن إدخال الاشتراكية إلى روسيا القيصرية قد تم في ظروف محلية ودولية عدائية فرضت حربا أهلية داخلية ثم تدخلا من جيوش أجنبية استدعت فرض نظام صارم لتوطيد دعائم السلطة الجديدة. وقد فرضت هذه الظروف الخاصة طابعها على التجربة الاشتراكية كلها. وبالتالي فقد ظل التساؤل مطروحا دائما، عند مناقشة هذه التجربة، حول ما يرجع إلى طبيعة النظام الماركسي وما يعتبر من ظروف النشأة الروسية الأولى. وهو واحد من تلك الأسئلة التي يمكن أن تظل مطروحة دون أن تجد إجابة قاطعة ونهائية.

وإذا كان الاتحاد السوفييتي يقف في خريطة العالم على رأس معسكر يستقطب وراءه ما يقرب من نصف سكان العالم، ويواجه بالتالي معسكرا آخر تقوده الولايات المتحدة الأمريكية ويختلف عنه في التوجه المذهبي، فإنه يبدو أن حقائق التاريخ والجغرافيا كانت تعمل في هذا الاتجاه. فالحضارة التي خرجت بشكل أو بآخر، من حول حوض البحر المتوسط بقيام الحضارات العظمى في مصر وبلاد الرافدين واليونان وروما، قد انتقلت شمالا إلى بحر الشمال والمحيط الأطلنطي مع الثورة الصناعية في بريطانيا ثم في أوروبا، وها هي تنتقل من جديد إلى المحيطات الكبرى، من الأطلنطي إلى المحيط الهادي، مع الولايات المتحدة وروسيا. وربما نعاصر الآن بزوغ اليابان ومعها دول الشرق الأقصى. ويبدو لنا أن تولي جورباتشوف مقاليد السلطة في الاتحاد السوفييتي في منتصف الثمانينيات ـ من هذا القرن ـ كان مناسبة لإعادة النظر وتقويم تجربة الاشتراكية في الاتحاد السوفييتي. وتضمن كتابه «البيريسترويكا» أهم نقد ذاتي لهذه التجربة. لذلك، فإنه من المفيد أن نستذكر بعض ما جاء في هذا الكتاب.

ويبدو لنا أن رسالة هذا الكتاب [59] يمكن أن تختصر في الدعوة إلى استيعاب حقائق العصر والتطلع إلى المستقبل. وفي هذا الخصوص فإن المؤلف قد اختار أمورا ثلاثة يمكن أن تعبر عن جوهر رسالة البيريسترويكا، وهذه الأمور هي: حتمية التعاون الدولي، وضرورة السعي إلى تحقيق الكفاءة الاقتصادية من ناحية والعمل على إضفاء مزيد من الديموقراطية من ناحية أخرى. وتمثل هذه الثلاثية (التعاون الدولي، الكفاءة الاقتصادية، الديموقراطية السياسية)، كلا مترابطا ومتداخلا بحيث يستدعي كل عنصر منها العنصرين الآخرين ويعتمد عليهما. فالعالم ينتقل من مجرد علاقات بين الدول إلى نوع من الاقتصاد العالمي المترابط والمتداخل، ولم يعد من المستطاع أن تقتلع بعض الدول نفسها من سياق العالم المتطور من دون أن تلحق بنفسها أذى بالغا، كما لا يمكن أن تستبعد إحدى الدول جزءا آخر من العالم من الوجود كليا بالحرب أو بغيرها. فسكان العالم محكوم عليهم بالعيش معا أو الموت الجماعي. وفي هذا العالم الواحد، على رغم تنوعه، لا مناص لأي دولة عظمى من الأخذ بناصية الكفاءة الاقتصادية وإلا تخلفت عن الركب. وإذا كانت الكفاءة الاقتصادية تتطلب تعديلا في أساليب الإدارة

وانفتاحا ومكاشفة، فإن الشرط الأساسي لنجاحها هو توفير الديموقراطية في مختلف مناحي الحياة. وهكذا فإن البيريسترويكا دعوة إلى التغيير في مناخ العلاقات الدولية في الخارج، وفي أساليب الإدارة الاقتصادية وتوفير أسباب الديموقراطية السياسية في الداخل. وهي أمور مترابطة ومتكاملة، كما أشرنا سابقا.

على رغم أن الحديث عن العالم والتعاون الدولي لم يأتِ إلا في القسم الثاني من «البيريسترويكا»، فإننا نعتقد أن فهم ما جاء في هذا الكتاب من أفكار يتضح بشكل أكبر في ضوء نظرة جورباتشوف لحقائق العالم المعاصر. «ماذا يشبه هذا العالم الذي نعيش فيه جميعا، عالم الأجيال الحالية من البشرية؟ إنه متنوع، ومتباين وديناميي ومشرب باتجاهات متعارضة وتناقضات حادة. إنه عالم تحولات اجتماعية جوهرية، وثورة علمية وتكنولوجية شاملة ومشاكل عالمية تتدهور، مشاكل تتعلق بالبيئة، وبالموارد الطبيعية... إلخ. وتغيرات جذرية في تكنولوجيا المعلومات. إنه عالم توجد فيه إمكانات لم نسمع عنها من قبل للتطور والتقدم جنبا إلى جنب مع الفقر المدقع والتخلف ومعالم العصور الوسطى. إنه عالم حافل بـ «مجالات توتر» ضخمة... لقد رأينا القضية الرئيسية، الاتجاه المتعاظم نحو الاعتماد المتبادل بين دول المجتمع العالمي، وهذه هي جدليات التطوير اليوم. فالعالم متناقض، ومتنوع اجتماعيا وسياسيا، ولكنه مع ذلك مترابط ومتكامل لدرجة كبيرة» (جورباتشوف).

وتمثل قضية العلاقة بين النظم الاجتماعية المختلفة، وخاصة الحرب والسلام بين النظامين الاشتراكي والرأسمالي، إحدى القضايا الرئيسية في الأدب الماركسي، فضلا عن المواقف الرسمية للأحزاب الشيوعية. وكان تروتسكي قد ذهب ليس فقط إلى استحالة التعايش بين النظامين الرأسمالي والاشتراكي، بل أيضا إلى استحالة قيام الاشتراكية بخصائصها الأصيلة في دولة واحدة. ومن هنا فقد دعا تروتسكي إلى «الثورة الدائمة»[60]، وكان هذا هو أساس الخلاف العقائدي بينه وبين ستالين.

وإذا تركنا قضية الاشتراكية في دولة واحدة أو الثورة الدائمة في العالم، فإن قضية الحرب والسلام بين النظامين الرأسمالي والاشتراكي شغلت الفكر الماركسي بوجه خاص منذ لينين. وبالنسبة إلى ماركس وإنجلز فإن

الحرب عندهما هي تعبير عن الصراع بين الطبقات (أو بين الدول التي تمثل المصالح الاقتصادية للطبقات الغالبة). ومع ذلك فإن ماركس كان يرى أن مسؤولية العمال هي مناهضة الحروب والوقوف ضدها. وقد ذهب إنجلز، إلى أنه نتيجة لتطور الأسلحة وتقدمها وارتفاع تكاليفها فإن الحرب سوف تصبح مستحيلة، شأنها في ذلك شأن العديد من الظواهر التاريخية التي تصل إلى أسباب زوالها نتيجة لعوامل تطورها [61]. وسوف نرى أن جورباتشوف يصل إلى النتيجة نفسها وبعبارات مماثلة.

ومع ذلك فإن دراسة لينين لظاهرة الإمبريالية ـ وقد رأت أن الحرب حتمية نتيجة للتناقضات في النظام الرأسمالي ـ حددت الموقف الرسمي للأحزاب الشيوعية بمذهب حتمية الحرب ما دام النظام الرأسمالي قائما. وقد ظلت أفكار لينين مهيمنة على التفكير السوفييتي الرسمي، وبالتالي على معظم الأحزاب الشيوعية، لما يقرب من أربعين عاما، حتى قدم خروتشوف تقريره إلى المؤتمر العشرين للحزب الشيوعي في 1956.

وقد كان للتقدم في الأسلحة النووية أثر حاسم في هذا الجدل. ففي خلال الفترة 1954 ـ 1955 قامت مساجلات عدة حول أثر هذه الأسلحة في مستقبل الحروب. ففي مارس 1954 أعلن مالينكوف، رئيس الوزراء حينذاك، «أن حربا جديدة تعني نهاية الحضارة العالمية بالنظر إلى ما تحقق من تقدم في الأساليب العسكرية الحديثة» [62]. ولكنه لم يلبث أن صرح «بأن حربا نووية لن تؤدي إلا إلى زوال وانهيار النظام الرأسمالي» [63]. وجاء تقرير خروتشوف في 1956 حاسما في هذا الصدد. «فالتعايش السلمي بين النظم الاجتماعية المختلفة أصبح ضروريا لمنع الحروب. فعلى رغم أن النصر النهائي للاشتراكية لم يتحقق بعد، وعلى رغم استمرار النظام الرأسمالي في جزء من العالم، فإنه تقوم الآن فرصة حقيقية لمنع الحروب العالمية من حياة الإنسانية» [64]. وبطبيعة الأحوال فقد حرص خروتشوف على تأكيد أن دعوته إلى التعايش السلمي إنما تستند إلى لينين الذي «صاغ للمرة الأولى فكرة التعايش السلمي»، وأن «هذا المبدأ قد ورثناه عن لينين» [65]. ومع ذلك يصعب القول إن لينين قد طور نظرية أو مبدأ بهذا المعنى، على رغم وجود عبارات له هنا وهناك عن إمكان التعايش بين الشعوب. وهذا واحد من الأمثلة العديدة للدول ذات المذاهب الرسمية،

دينية أو علمانية، والتي تحتاج دائما إلى تبرير سياساتها والبحث عن شرعيتها في المصادر الأولية من الكتب والوثائق المقدسة. وقد عارضت الصين هذا المبدأ عند صدوره للمرة الأولى استنادا إلى وثائق أخرى من المصادر الأولية، مما كان بداية للخلاف العقائدي بينها وبين الاتحاد السوفييتي.

وتطور الأمر مع جورباتشوف، فلم نعد فقط بصدد تعايش سلمي وإمكان منع الحروب، بل إن الحرب قد أصبحت مستحيلة. يقول جورباتشوف: «المبدأ الأساسي للنظرة السياسية الجديدة بسيط للغاية، إن الحرب النووية لا يمكن أن تكون وسيلة للتوصل إلى أهداف سياسية أو اقتصادية أو أيديولوجية أو أي أهداف أخرى. وهذا الاستنتاج ثوري حقا، لأنه يعني استبعاد الأفكار التقليدية للحرب والسلام. إن الوظيفة الأساسية للحرب كانت على الدوام تبريرا للحرب وتفسيرا عقليا لها. ولكن الحرب النووية عديمة المعنى، إنها غير عقلانية، فلن يكون هناك منتصرون ومنهزمون في نزاع نووي عالمي. فالحضارة العالمية سوف تفنى بشكل محتوم. إنها انتحار وليست حربا بالمعنى التقليدي للكلمة». ومع ذلك فإن إدراك استحالة الحرب لم يمنع من استمرار سباق التسلح بين المعسكرين الغربي والشرقي. وجاءت إدارة ريجان الأمريكية بتصعيد وتيرة هذا السباق بما لم يعد يناسب طاقة الاتحاد السوفييتي الاقتصادية، حتى كاد ينوء تحت عبء هذا الإنفاق العسكري.

كذلك لم يعد الأمر مقصورا على الاعتراف باستحالة الحروب، بل أصبح المطلوب هو «التعاون» بين مختلف الدول نظرا لنشوء العديد من المشاكل الإجمالية. «هناك حقيقة أخرى في عصرنا لا تقل وضوحا هي ظهور وتفاقم ما يسمى بالقضايا العالمية التي غدت كذلك حيوية بالنسبة لمصائر الحضارة. وأعني بذلك قضايا المحافظة على الطبيعة، والوضع المحرج للبيئة وحوض البحر والمحيطات، وموارد كوكبنا التقليدية التي اتضح أنها ليست بلا حدود... هذا هو عالمنا المعقد، وإن لم يكن بغير أمل. ونحن نؤمن بالرأي القائل: إنه يمكن حل كل شيء، ولكن يجب على كل منا أن يعيد التفكير في دوره في هذا العالم، ويتصرف على نحو يتسم بالمسؤولية» (جورباتشوف). ومع استحالة الحرب وضرورة التعاون الدولي فإن استعادة

القدرة الاقتصادية تصبح أمرا لا مناص منه. ومن هنا فقد «كانت أول مسألة طرحت تتعلق بتحسين الوضع الاقتصادي ووقف الاتجاهات غير المواتية في هذا المجال ومحاولة عكسها» (جورباتشوف).

وبهذا ننتقل من الحلقة الأولى في حتمية التعاون الدولي إلى الحلقة الثانية من ثلاثية البيريسترويكا في ضرورة الإصلاح الاقتصادي، وهي المهمة الثانية للبيريسترويكا. وفي هذا نجد أن جورباتشوف واجه مشكلة سوء الإدارة الاقتصادية في الاتحاد السوفييتي في جرأة وشجاعة يندر أن تتوافرا في حاكم يستعرض مشاكل النظام الذي يتولى حكمه، فما بالنا من حاكم في دولة الحزب الواحد. «ففي مرحلة معينة ـ وهو ما أصبح واضحا على وجه الخصوص في النصف الأخير من السبعينيات ـ حدث شيء ما لا تفسير له للوهلة الأولى. لقد بدأت البلاد تفقد قوة اندفاعها. وتكرر الإخفاق الاقتصادي بدرجة أكبر. وبدأت الصعوبات تتراكم وتتدهور، والمشاكل التي لا تجد حلا تتضاعف. وبدأت تظهر في حياة مجتمعنا عناصر ما نسميه بالركود وظواهر أخرى غريبة على الاشتراكية». (جورباتشوف)

ومن الغريب أن مشكلة الإدارة الاقتصادية قد واجهت جميع الدول الاشتراكية، وخصوصا الماركسية بشكل أو بآخر. وغرابة الأمر ترجع إلى أن هذه النظم تستند إلى نوع من التفسير الاقتصادي للتاريخ، وبالتالي تعطي الاقتصاد أهمية بالغة في النظرية. ولكنها تواجه في التطبيق مشاكل غير قليلة نتيجة لسوء وضعف الإدارة الاقتصادية. ولعل السبب في ذلك يرجع إلى أن دراسات ماركس وإنجلز تعلقت في الواقع بالمجتمعات الرأسمالية والتنبؤ باتجاه هذه المجتمعات نحو الاشتراكية. ولم تتضمن هذه الدراسات أي تحليل لما يمكن أن يكون عليه الوضع بعد تحقيق الثورة الاشتراكية وزوال الرأسمالية. وهكذا يمكن القول إن الاشتراكيين قد فوجئوا بالفعل بإدارة الاقتصاد الاشتراكي دون أن تتوافر لديهم دراسات كافية لمثل هذه الأوضاع الجديدة. كذلك فإن ارتياب الاشتراكيين من نظريات «الاقتصاد البورجوازي» واعتناقهم نظرية «العمل في القيمة» لريكاردو اقتفاء لماركس قد أفقدهم القدرة في كثير من الأحوال على استخدام العديد من أدوات التحليل الاقتصادي الحديث. حقا لم يكن ذلك أمر كل الاقتصاديين الماركسيين حيث ظهر عدد قليل، لكنه متميز، من الاقتصاديين الذين

استطاعوا التوفيق بين أساليب التحليل الاقتصادي الحديث والأفكار الماركسية مثل أوسكار لانجه. ولكن ظل هذا العبء التاريخي المتمثل في الارتياب من النظرية الاقتصادية «البورجوازية» قائما. وها هي روزا لوكسمبرج تصرح بأن «تحقيق الاشتراكية يعني نهاية الاقتصاد كعلم».

وأخيرا فقد فرضت ظروف نشأة الاشتراكية في روسيا وما صادفته من جو عدائي، ضرورة الالتجاء إلى نوع من اقتصاد الحرب للتصنيع السريع ومواجهة مخاطر التدخل الأجنبي. وقد فرضت هذه الأوضاع الالتجاء إلى الأساليب الإدارية والكمية لإدارة الاقتصاد على نحو مركزي (التخطيط المركزي). وبقدر ما كانت هذه الأوضاع مقبولة ومبررة في فترة التصنيع الأولى، بقدر ما أصبحت عبئا على تقدم الاقتصاد بعد أن ازداد تعقيدا وتنوعا.

وقد ظلت علاقة النظام الاشتراكي بالنظرية الاقتصادية محل مناقشة بين الاقتصاديين من مختلف النزعات. فثار في وقت من الأوقات جدل في الأوساط الغربية حول مدى إمكان تحقيق الكفاءة الاقتصادية في ظل النظام الاشتراكي بعد إلغاء الملكية الخاصة واستبعاد دور السوق. فأشار الاقتصادي الألماني لودفيك مايزس (Ludwig von Mises) إلى استحالة تحقيق ذلك نظريا في ظل نظام اشتراكي. حتى جاء النمساوي فريدريك هايك (Friedrich von Hayek) والإنجليزي ليونيل روبنز (Lionel Robins) ليبينا أنه وإن كان ذلك ممكنا نظريا فإنه من الناحية العملية أمر بالغ الصعوبة، لأنه يحتاج إلى حل الملايين من المعادلات الرياضية [66]. ويرجع الفضل للاقتصادي البولندي أوسكار لانجه بوجه خاص في بيان أن النظام الاشتراكي، شأنه شأن النظام الرأسمالي، يمكن أن يحقق الكفاءة الاقتصادية نظريا وعمليا بالالتجاء إلى استخدام نظام الأسعار، وأن أجهزة التخطيط تستطيع أن تستخدم الأسعار عن طريق التجربة والخطأ لتحقيق الكفاءة الاقتصادية نظريا وعمليا بالالتجاء إلى استخدام نظام الأسعار على نحو لا يكاد يختلف عن أوضاع السوق في ظل الرأسمالية. بل ذهب لانجه إلى أن الأسعار التي تصل إليها أجهزة التخطيط ستكون أقرب إلى أسعار سوق المنافسة الكاملة، الأمر الذي يندر أن يتوافر للأسواق الرأسمالية [67]. وقد كان إسهام لانجه ذا أهمية بالغة على المستوى النظري، حيث إنه بين أن النظام الاشتراكي لا

يتعارض مع الأخذ بنوع من اللامركزية في الإدارة الاقتصادية من ناحية، وأن تحليل النظرية الاقتصادية البورجوازية يمكن أن يكون مفيدا للاشتراكية من ناحية أخرى. وعلى رغم ذلك، فقد ظل المذهب الرسمي لنظرية قيمة العمل التي اعتنقها ماركس قيدا شديدا على تطور النظرية الاقتصادية الاشتراكية فضلا عن تأثيره في أسلوب الإدارة نفسه.

وعندما اكتشف الغرب تحليل «البرامج الخطية» الرياضي بنشر دانتزج (Dantzig) (68) ورقة أساسية في الموضوع في 1947، تبين أن استخدام هذا الأسلوب في النظرية الاقتصادية يوضح أن هناك علاقة ثابتة بين توزيع الموارد على الاستخدامات المختلفة وظهور أثمان لها. وبذلك فقد ظهرت نظرية الأثمان كنتيجة منطقية أو رياضية لتوزيع أو تخفيض الموارد. فكل توزيع للموارد على استخدامات معينة يقابله نظام للأثمان أو القيم، وبالتالي فإن أي تخصيص مركزي للموارد يمكن أن يتحقق بشكل لا مركزي عن طريق استخدام هذه الأثمان أو القيم. وقد أوضحت الدراسات أن هذه الأثمان لا تعدو أن تكون أثمان أسواق المنافسة الكاملة (69). وقد أعطى هذا الإثبات الرياضي للعلاقة بين توزيع الموارد من ناحية، وظهور الأثمان من ناحية أخرى دفعة قوية لدور الأثمان في النظرية الاقتصادية. وقد اتضح فيما بعد أنه سبق للعالم الرياضي الروسي ليونيد كانتوروفيت (Leonid Kantorovich) أن توصل إلى النظرية نفسها في وقت سابق (1939)(70)، ولكن لم يساعد على انتشارها في ذلك الحين أنها لا تتفق تماما مع نظرية القيمة في العمل بقدر ما تعكس ندرة الموارد كما تظهرها نظريات التحليل الحدي في الاقتصادات البورجوازية. وهكذا فقد كان الموقف المذهبي من نظرية القيمة عائقا أمام تقدم النظرية الاقتصادية الاشتراكية بصفة عامة فضلا عن تكريس أساليب الإدارة المركزية.

وبشكل عام فقد كان المذهب الرسمي للحزب يرتاب كثيرا في فكرة استخدام القيم أو الأثمان مؤشرا لتوجيه أو تخصيص الموارد، فهذه هي مهمة التخطيط المركزي وليس للسوق أو الأسعار دور يذكر في هذا الخصوص. وتجدر الإشارة إلى أنه بالرغم من ذلك ذكر ستالين صراحة في أواخر أيامه أن قانون القيمة «لا يمكن أن يقوم بدور الموجه أو المنظم لاستخدامات الموارد بين الفروع المختلفة في النظام الاشتراكي» (71).

وقد أدت سيطرة الأسلوب الكمي في الإدارة المركزية إلى إهدار مسألة الكفاءة في الإدارة الاقتصادية، مما جعل المطالبة بالإصلاح الاقتصادي على رأس قوائم الإصلاح للسياسة السوفييتية منذ نهاية عصر ستالين. وعندما فتح خروتشوف الباب لنقد النظام القائم، بعد المؤتمر العشرين للحزب الشيوعي السوفييتي، استرعى انتباه الأوساط الغربية في ذلك الوقت ما نشرته جريدة «البرافدا» عن أفكار الاقتصادي الروسي ليبرمان. وقد أكد ليبرمان ضرورة إعطاء المشروعات حوافز مباشرة دون إلزامها بخطط كمية للإنتاج، مع إتاحة الفرصة لإقامة علاقات مباشرة بين المنتجين والمستهلكين، وهو التعبير المسموح به آنذاك للحديث عن اقتصاد السوق، والأخذ بمؤشرات الربح بدلا من الأهداف الكمية للإنتاج [72]. كذلك طالب كوسيجين، رئيس الوزراء في ذلك الوقت، بشيء من ذلك في تقريره أمام اللجنة المركزية للحزب الشيوعي السوفييتي في 1965.

وعندما يأتي جورباتشوف مطالبا باستخدام المؤشرات الاقتصادية بدلا من الأهداف الكمية، فإنه يؤكد استمرار خط المطالبة بالإصلاح الاقتصادي وإعادة الاعتراف بأهمية السوق وعناصر التكلفة في اتخاذ القرارات الاقتصادية. «إن جوهر ما نخطط لعمله في جميع أنحاء البلاد يتمثل في أن تستبدل بأساليب يهيمن عليها الطابع الإداري، أساليب يهيمن عليها الطابع الاقتصادي في الأساس. ومن الواضح تماما للقيادة السوفييتية أنه لا بد أن يكون لدينا حساب اقتصادي كامل... ستكون لدينا فترة انتقال معقدة للغاية، تتعايش خلالها كل من القوالب القديمة وتلك التي أدخلت حديثا. بيد أن الحساب الاقتصادي الكامل سيطبق دون تأخير. وسنتابع هذا المسار بنشاط مكتسبين الخبرة العملية. وسوف نجرب ونختبر كل شيء» (جورباتشوف).

وينبغي أن نتذكر أن الجدل حول المركزية أو اللامركزية في الإدارة الاقتصادية، والحديث عن التخطيط الكمي أو استخدام مؤشرات السوق والأرباح، كل هذا يدور في الواقع حول الرغبة في تحجيم الدور الذي تقوم به الأجهزة السياسية والبيروقراطية في الإدارة الاقتصادية. فالحديث عن الإصلاح الاقتصادي والخضوع لمقتضيات السوق لا يعدو أن يكون دعوة إلى الحد من الدور الذي تقوم به عناصر البيروقراطية وأجهزة الحزب في

توجيه موارد الاقتصاد.

ومن هنا، فإن قضية الإصلاح الاقتصادي ترتبط بقضية الديموقراطية والتعددية. فمناقشة الدور الذي تقوم به الأجهزة وعناصر البيروقراطية في إدارة الاقتصاد القومي لن تلبث أن تطرح قضية اتخاذ القرارات بشكل عام ومدى المشاركة فيها. وعلى رغم أن المطالبة بالديموقراطية السياسية وضرورة تعدد الآراء والمشاركة السياسية قضية مطروحة بذاتها، فإنها وثيقة الصلة بأسلوب الإدارة الاقتصادية. وهكذا تظهر الحلقة الثالثة من ثلاثية البيريسترويكا، وهي المطالبة بمزيد من الإجراءات الديموقراطية في مختلف نواحي الحياة السوفييتية. وربما تمثل هذه الحلقة أهم وأخطر عناصر البيريسترويكا.

وقد كان تسلط العناصر البيروقراطية على مقدرات الدولة وليس فقط الإدارة الاقتصادية، وهو إحدى نقاط الخلاف الرئيسية بين الحزب الشيوعي الرسمي والماركسيين المنشقين على التجربة السوفييتية. وربما تعتبر انتقادات تروتسكي في هذا الصدد من أخطر ما وجه لنظام الحكم في الاتحاد السوفييتي بعد إقامة الاشتراكية. ولا تخفى أهمية تروتسكي باعتباره أحد اثنين، مع لينين، كان لهما الفضل الأول في إنجاح ثورة أكتوبر، ومع ذلك فإن بعض هذه الآراء ربما تعكس أيضا مرارة الصراع الشخصي وخصوصا بعد استبعاده من السلطة ونفيه خارج البلاد. وقد كان أحد أهم الانتقادات التي وجهها إلى النظام السوفييتي هو سيطرة البيروقراطية على الدولة والحزب[73]، فقد استولت البيروقراطية على كل شيء «فاستولت على الحزب البلشفي، وهزمت برنامج لينين الذي كان يرى أن أكبر المخاطر يتمثل في تحول أجهزة الدولة من خدمة المجتمع إلى سيدة له، وقد حققت البيروقراطية هذه الانتصارات ليس بقوة الحجة أو سلامة الفكر، وإنما نتيجة لثقلها الاجتماعي» وبذلك تحولت «المركزية الديموقراطية إلى المركزية البيروقراطية». حقا لقد انتقلت ملكية عناصر الإنتاج إلى الدولة، ولكن «الدولة نفسها أصبحت مملوكة للبيروقراطية». وتمتعت عناصر البيروقراطية بالتالي بالعديد من المزايا نتيجة «لسوء استخدام السلطة». وأصبحت تحتفظ لنفسها بنصيب مبالغ فيه من الدخل القومي لا يتناسب مع دورها مما أضفى عليها صفة «التطفل الاجتماعي».

وقد كانت سيطرة البيروقراطية والأجهزة الإدارية على الثورة الاشتراكية في الاتحاد السوفييتي هي الثغرة التي استند إليها الأمريكي جيمس برنهام (James Burnham) لتفسير اتفاق الاتحاد السوفييتي مع ألمانيا النازية على معاهدة عدم اعتداء قبل الحرب العالمية مباشرة في 1938. وقد أصابت هذه الاتفاقية، التي عقدت بين دولة اشتراكية ثورية (الاتحاد السوفييتي) وأخرى فاشية يمينية (ألمانيا النازية)، عددا كبيرا من اليساريين خارج الاتحاد السوفييتي بالإحباط والألم. وقد حاول برنهام، وهو ماركسي من الجناح التروتسكي، أن يعتمد في تفسيره لهذا التطور على المنهج الماركسي ذاته في التطور الاجتماعي [74]. فإذا كان الصراع الطبقي هو الذي يحكم التطور التاريخي، فإن الصراع في الرأسمالية بين طبقة العمال والطبقة البورجوازية لم يحسم لمصلحة طبقة العمال بعد قيام الثورة الاشتراكية وإنما في مصلحة طبقة جديدة هي فئة المديرين. وليس في هذا، في نظر برنهام، ما يزعج، ففي النظرية الماركسية ذاتها ما يدعم هذا النظر. ففي ظل النظام الإقطاعي كان الصراع الطبقي بين طبقة مهضومة هي الفلاحين وطبقة مستغلة هي أمراء الإقطاع والنبلاء. وعندما قضي على الإقطاع نتيجة لهذا الصراع، فإنه لم يحسم مع قيام الرأسمالية لمصلحة الفلاحين، وإنما لمصلحة طبقة جديدة ناشئة هي البورجوازية. وهكذا وجد برنهام مخرجا نظريا، في نظره، للتناقض بين تحالف دولة يسارية مع دولة فاشية. فعنده أنه في كل من الدولتين سيطرت طبقة المديرين والفنيين على الحكم، وبالتالي كان من السهل عليهما أن تصلا إلى اتفاق لتقارب مفاهيمهما.

ولم يخجل جورباتشوف من أن يعترف بأن مثل هذه الانتقادات لم تكن كلها مبالغات، وإنما وجدت أمثلة متعددة في الحياة السوفييتية. «ففي محاولة لإصلاح الوضع بشكل ما، بدأ دفع مكافآت كبيرة لا محل لها، أي غير مكتسبة في الحقيقة. وأدخلت كل أنواع الحوافز غير المستحقة تحت ضغط النقص (في الموارد) مما أدى في مرحلة لاحقة إلى أسلوب التقارير المنمقة لمجرد الكسب. وزادت المواقف الطفيلية. وبدأت مكانة العمل الواعي العالي النوعية تتراجع، وغدت عقلية «المساواة في الأجور» منتشرة... وكانت دعاية النجاح، الحقيقي أو المدعى، تحظى باليد العليا. وجرى تشجيع المديح والخضوع، وتجاهل احتياجات وآراء الناس العاديين...

وحدث انفصال بين القول والفعل، مما حفز على السلبية العامة وعدم تصديق الشعارات التي تعلن، وكان من الطبيعي تماما أن يؤدي هذا الوضع إلى فجوة في المصداقية، وأصبح كل ما يعلن من فوق المنابر ويطبع في الصحف والكتب الدراسية مثار شك وتساؤل، وبدأ الفساد يسري في الأخلاق العامة... وغالبا ما حل العبث السياسي والتوزيع الواسع النطاق للجوائز والألقاب والمكافآت محل الاهتمام الحقيقي بالشعب... وبذلت المحاولات لتغطية كل ذلك بحملات صاخبة ومشروعات طنانة واحتفالات بذكرى مناسبات عدة على المستوى المركزي والمحلي. وكان عالم الواقع اليومي وعالم الرخاء الزائف يتباعدان أكثر فأكثر». «ومن الواضح الآن لكل امرئ أنه في ظل النظام الحالي للاقتصاد، لا يمكن لأي جهاز وزاري أو إداري، مهما كان كفؤا، أن يأخذ على عاتقه كل مسألة بشكل مطلق... وهم يدركون أن هذا العمل يفيد القضية، ولكن على رغم ذلك، توضع المصالح الديوانية الضيقة ومصالح المجموعة في بعض الأحيان فوق مصالح الشعوب» (جورباتشوف).

ولا تقتصر سيطرة البيروقراطية على التأثير في الإدارة الاقتصادية، بل إنها عادة ما تنعكس على شكل السلطة السياسية القائمة، وكثيرا ما ارتبطت بأشكال الحكم الشمولي. ومن هنا فقد رأى البعض أنه ما لم تتوافر ديموقراطية سياسية حقيقية، فإنه يخشى أن تؤدي سيطرة الدولة على الموارد الاقتصادية إلى قيام نوع من الحكم الشمولي. ويرى البعض أن هذا الأسلوب في النظامين السياسي والاقتصادي يقترب من نظم الحكم القائمة في دول فاشية مثل ألمانيا النازية أو إيطاليا الفاشية قبل الحرب، ونجد مثل هذه الآراء ليس فقط بين مفكرين يمينيين [75]. وإنما أيضا بين عدد من المفكرين من اليسار [76].

وأدرك جورباتشوف أن الإصلاحات التي يطالب بها ستظل مجرد دعوات في الهواء ما لم يصاحب ذلك ديموقراطية واسعة وحقيقية. «إن إعادة بناء حياتنا تعني فهم الضرورة الموضوعية للتجديد والتشريع، وقد نشأت هذه الضرورة في قلب مجتمعنا. ويكمن جوهر البيريسترويكا في حقيقة أنها توحد الاشتراكية مع الديموقراطية». «ونحن على اقتناع بأن ربط المصالح الشخصية بالاشتراكية لا يزال يشكل المشكلة الرئيسية، ونحن نشير بالطبع

إلى المصالح الشخصية بالمعنى العريض وليس بمجرد المعنى المادي... إن العقد الاجتماعي وما يرتبط به من ديموقراطية هو، على وجه التحديد، ما يدعم إحساس الشخص بأنه مواطن سيد» (جورباتشوف).

إذا كان جورباتشوف قد وضع يده على بعض أخطر مواطن الضعف في الاقتصاد السوفييتي والمجتمع السوفييتي بصفة عامة، فيبدو أن تشخيصه قد جاء متأخرا، وبعد أن بلغت حالة الاقتصاد السوفييتي والمجتمع السوفييتي درجة كبيرة من الضعف والهزال، كذلك فقد كانت محاولاته للإصلاح غير كافية حيث اعتقد أنه يمكن إصلاح البيت مع إبقاء النظام الشيوعي والحزب الواحد، فكانت محاولاته بداية إبراز مظاهر الضعف والوهن في الاقتصاد والمجتمع السوفييتيين دون أن تسانده قوة سياسية جديدة تدعو للتحرر، فكان أن سقط الاتحاد السوفييتي عند أول أزمة، شبه انقلاب عليه في 1991م، وما ترتب عليه من تفتيت الاتحاد السوفييتي...

كذلك لا يمكن أن نتجاهل تأثير الثورة التكنولوجية الجديدة، وما أفرزته من قوة للإعلام وضيق الشعب السوفييتي بظروف المعيشة، وتطلعه إلى المجتمعات الاستهلاكية في الدول الغربية التي تقدّم له يوميا على شاشات التلفزيون وفي الإذاعة، وبالمثل فقد كانت سيطرة الاتحاد السوفييتي على معظم دول أوروبا الشرقية، على رغم ما تعلنه من مثل اشتراكية، لا تختلف في التطبيق العملي عن ممارسات الدول الاستعمارية في المستعمرات، وبالتالي خلقت شعورا قوميا مناهضا للاتحاد السوفييتي، بل وحدث ذلك ضمن جمهوريات الاتحاد السوفييتي نفسها في مواجهة العنصر الروسي. وبطبيعة الأحوال لم تكن الدعاية وأجهزة المخابرات الغربية بريئة تماما من إشعال هذا الشعور العدائي للنظام الاشتراكي، ولروسيا السوفييتية في معظم دول أوروبا الاشتراكية الأخرى. وقامت المظاهرات والإضرابات في معظم دول أوروبا الشرقية، ولم يجد الاتحاد السوفييتي من المناسب ـ في وقت يرفع فيه شعارات البيريسترويكا ـ أن يستخدم أساليب القمع نفسها التي باشرها من قبل في ألمانيا 1953، وفي بولندا والمجر 1956، وفي تشيكوسلوفاكيا 1968، فبدأت سلسلة من الانهيارات للنظم الشيوعية في أوروبا الشرقية كان أبلغها إثارة سقوط جدار برلين 1989 بعد مائتي عام بالتمام والكمال من قيام الثورة الفرنسية ودعوتها الى الحرية والمساواة

والإخاء. وهكذا بدأ سقوط الاشتراكية و انتصار الليبرالية... وذهب بعض المفكرين إلى نهاية التاريخ وانتصار الديموقراطية والرأسمالية [77].

4 الثورة التكنولوجية الحديثة

تمهيد:

أشرنا في الفصل السابق إلى أهم التطورات الاقتصادية التي عاصرت عالم ما بعد الحرب العالمية الثانية. فبعد ربع قرن مجيد من الإنجاز الاقتصادي المعقول على معظم الجبهات، بدا أن المشاكل الاقتصادية تعصى على الحلول، وواجهت معظم دول العالم مشاكل جديدة، سواء في ذلك دول العالم المتقدم أو الدول الاشتراكية أو الدول النامية. وقد ظهرت هذه المشاكل على السطح في أزمات لموازين المدفوعات، وعجز نظام النقد الدولي عن توفير السيولة اللازمة، أو في ظهور التضخم وأحيانا التضخم الركودي، وترهل الأجهزة الحكومية المسؤولة عن السياسات الاقتصادية الداخلية لمعظم الدول الصناعية. ولم تكن أوضاع الدول النامية أو دول المعسكر الاشتراكي بأحسن حالا خلال الربع الأخير من القرن، مما أدى إلى تراخي معدلات النمو، وزيادة عبء المديونية، وانتشار الفساد في الدول النامية، ووقوع دول التخطيط المركزي في دائرة الجمود والترهل معا، وتناقص مصداقية نظم الحكم وانتشار الشعور باللامبالاة، حتى سقط النظام الاشتراكي في سلسلة من الانهيارات لدول

المعسكر الاشتراكي كما سبقت الإشارة.

وبالإضافة إلى هذه التطورات التي ظهرت على السطح لمظاهر العلاقات الاقتصادية والسياسية، كانت تدور في هدوء وبلا جلبة تطورات أخرى ربما تكون أكثر أهمية في النظام الإنتاجي فيما عرف بالثورة التكنولوجية الحديثة، التي بدأت تغير من المعطيات الاقتصادية للعالم وتجهزه للدخول في مرحلة جديدة، قد لا تختلف في أبعادها عن الثورات الاقتصادية الكبرى للعالم، عندما اكتشفت الزراعة أو عندما بدأ عصر الصناعة.

وسنتناول في هذا الفصل أهم مظاهر هذه الثورة التكنولوجية الجديدة، مع ضرورة التنبيه إلى أن التاريخ مستمر لا انقطاع فيه. ولا توجد لحظة فاصلة نقول فيها إن ثورة جديدة قد بدأت، ومن باب أولى، فنحن أبعد ما نكون عن اكتمالها، فالتطور بطبيعته تدريجي ومستمر. ولكن يمكن القول إنه منذ نهاية الستينيات وبداية السبعينيات بدأ وجه التطور الجديد يبرز، وازدادت معالمه وضوحا في الثمانينيات والتسعينيات، ولا يزال الطريق طويلا قبل أن تكتمل معالم هذه الثورة الجديدة.

التكنولوجيا والثورات الاقتصادية الكبرى:

لا ترجع الحضارة إلى أكثر من واحد في المائة من تاريخ الإنسان على الأرض. فالشطر الأعظم من هذا التاريخ قضاه الإنسان في حالة أقرب إلى الحيوانية يقوم فيها على الجمع واللقط مما تجود به الطبيعة، ولم يبدأ تاريخه الحضاري إلا باستقراره مع الزراعة. فالإنسان في شكله الحديث، الإنسان المفكر (Homo Sapiens)، ظهر على الأرض فيما يبدو منذ حوالي مليون سنة، ولم يعرف أول ثورة اقتصادية إلا منذ حوالي عشرة آلاف سنة عندما اكتشف الزراعة في مكان ما في الشرق الأوسط ـ في وادي ما بين النهرين أو على شواطئ البحر الأسود وربما في مصر ـ وبذلك انتقل من حالة الترحال والانتقال والاعتماد الكامل على الظروف الطبيعية إلى حياة الاستقرار والتمدين، وكان أن ظهرت الحضارات الزراعية الكبرى في مصر ووادي ما بين النهرين وفي الصين والهند.

ولم يكن اكتشاف الزراعة مجرد تطور في أساليب الإنتاج، وتطوير الأدوات الزراعية اللازمة وتوفير الظروف المناسبة للري والصرف وحماية

المحاصيل، بقدر ما ساهم في تحقيق تطور مؤسسي أدى إلى ظهور دولة مركزية ونظام قانوني، وخاصة الاعتراف بفكرة الحقوق العينية. فمن دون الاعتراف بفكرة الحقوق العينية لا يمكن أن تستقر الزراعة، التي تتطلب موالاة المزارع لأرضه دون تعرض لاعتداءات الآخرين.

وإذا كان اكتشاف الزراعة ثورة اقتصادية كبرى غيرت في طبيعة الحضارة، فإن التغيرات اللاحقة، وحتى قيام الثورة الصناعية في منتصف القرن الثامن عشر، ظلت طفيفة وهامشية. وخلال ما يقرب من عشرة آلاف سنة راحت البشرية في ظل هذه المرحلة الزراعية تتطور ببطء شديد وبشكل غير ملموس، ولم تتغير الحياة بشكل واضح إلا مع الثورة الصناعية، على ما سنرى. وليس معنى ذلك أنه لم تكن هناك تغيرات أو اكتشافات واختراعات ذات بال، فالحقيقة أن التطور لم يتوقف، وكان هناك جديد في جميع المجالات في كل وقت. ومع ذلك لا يمكن القول إن نمط الحياة قد تغير بشكل جذري خلال هذه الفترة الطويلة، وربما لم تختلف كثيرا ظروف الحياة التي عرفها لويس الرابع عشر في فرنسا عن تلك التي عاشها رمسيس الثاني في مصر، سواء من حيث متاع الحياة أو مظاهر السلطة أو الجاه. وبالمثل فلم تكن بالضرورة حياة الفلاح في بداية الإمبراطورية الرومانية مختلفة جوهريا عن حياة الفلاح في ظل حكم ريتشارد قلب الأسد. وليس الأمر كذلك مع الثورة الصناعية، فمعها تغيرت الأوضاع، وعرف العالم الثورة الاقتصادية الثانية.

إذا كان اكتشاف الزراعة لحظة فارقة في تاريخ الإنسان، فقد كانت الثورة الصناعية منذ منتصف القرن الثامن عشر أخطر انقلاب اقتصادي بعد تلك الثورة الزراعية الأولى. وقد كانت الثورة الزراعية عملا تراكميا لم يقم به مكتشف أو مخترع، وإنما ظهرت في شكل عملية مجتمعية بطيئة، تكاد تكون غير واعية، من التراكمات والخبرات انتهت باكتشاف الإنسان لقدرته على السيطرة على الحياة النباتية، عند اختيار أنواع البذور وتهجين أنواع جديدة من المحاصيل، فضلا عن تسخير عدد من الأدوات. وبالمثل، فلم تكن الثورة الصناعية بدورها عملا منفردا وإنما هي الأخرى عملية مجتمعية مركبة، تداخلت فيها روافد عدة من قدرة علمية اعتمدت على التجربة والاختبار، ومن ثورة دينية (The Reformation) حررت المجتمع المدني

إلى حد بعيد من سيطرة الكنيسة، وثورة تنويرية (The Age of Enlightenment) طالبت بحرية الفكر والفرد من قيود الإقطاع وغلبة التقاليد، وثورة اجتماعية ارتبطت بظهور المدن المستقلة، وبروز طبقة التجار والبورجوازية التي تجد مكانتها الاجتماعية فيما تحققه من أموال وأرباح من التجارة، بأكثر مما تجده في نقاء العرق والنسب والارتباط بالأرض، وأخيرا وليس آخرا ثورة تكنولوجية تمثلت في اكتشاف الآلة البخارية مع تسخير قوة البخار، ثم الكهرباء كمصدر للطاقة بدلا من قوى الحيوان أو الرياح. وقد تداخلت هذه العوامل عبر أجيال إلى أن ظهرت بشكل واضح ومتكامل في بريطانيا منذ منتصف القرن الثامن عشر. فأصبحت الصناعة ـ وليس الزراعة ـ هي النشاط الاقتصادي الأكثر ديناميكية والأقدر على جذب الاهتمام، سواء من جانب المستثمرين أو من ناحية العمال. وكان أن اجتذبت الصناعة في المدن جموع العاملين الوافدين من الريف، وبدأت المدن الصناعية تكتظ بهم. وأصبح المشروع الصناعي في المصنع أو المعمل هو وحده العمل الرئيسي بدلا من المزرعة، وبدأ تجمع العمال والإحساس بالانفصال بين الملكية والعمل. ففي الزراعة، حيث كان النمط السائد سابقا هو الزراعة العائلية، لم تكن التفرقة واضحة بين الملاك والمزارعين، ومع الإقطاع وعلى رغم اتساع الشقة بين النبلاء والإقطاعيين من جهة، والفلاحين من جهة أخرى، كانت تربطهم رابطة ولاء شخصية. والشيء نفسه بالنسبة للإنتاج الحرفي، حيث كان المعلم أو الأسطى يرتبط بصبيانه برابطة أقرب إلى علاقات العائلة. كل ذلك انتهى مع المصنع والمجتمع الصناعي، فالعلاقات أصبحت علاقات غير شخصية، بين مالك متباعد وجموع العاملين الذين لا يكاد يربط بعضهم ببعض سوى مكان العمل والحاجة إلى الأجر. وإذا كان ظهور الطبقة العاملة، وانفصال الملكية عن العمل وتباعد الشقة بينهما هي إحدى نتائج الثورة الصناعية، فإن المجتمع الصناعي لم يلبث أن أظهر تفرقة جديدة بين الملكية والإدارة، أو بين الفنيين والتكنوقراط من ناحية والملكية من ناحية أخرى. فالمجتمع الصناعي، وهو يقوم على التقدم الفني، لم يلبث أن أعطى دورا متميزا للعنصر الفني والمهني، أو بعبارة أخرى لرأس المال البشري.

ومع الصناعة بدأ نمو المدن، وأضحت المدينة وجه المجتمع الصناعي الجديد وقاطرة التقدم والتغيير، وتراجع الريف والزراعة بصفة عامة إلى

خلفية عامة تمثل الماضي والتقاليد بأكثر مما تعبر عن المستقبل والحركة، كما تراجع الريف ليصبح مخزونا استراتيجيا لتوريد العمال والمواد الأولية إلى المدينة والصناعة المتعطشة إلى التوسع الصناعي وإلى الأيدي العاملة الجديدة. ومع غلبة الصناعة فرض اقتصاد السوق نفسه باعتباره الشكل الرئيسي للتنظيم الاقتصادي. فالإنتاج الصناعي يتوجه إلى سوق غير شخصية وليس إلى إشباع حاجات المزارع الأولية كما في حالة الزراعة، ولا استجابة لمتطلبات زبون محدد كما في إنتاج الحرفي. الإنتاج الصناعي بطبيعته إنتاج لسوق غير شخصية وليس لزبائن معروفين مسبقا. ومع هذا التغير في شكل الإنتاج تغيرت أشكال السلوك الاقتصادي. فالإنتاج لسوق غير شخصية يقتضي التفكير والحساب وتقدير حجم توقعات السوق وتكاليف الإنتاج، وبالتالي الأخذ بشكل من أشكال الحساب الاقتصادي. فالمنتج، وهو هنا المنظم أو المشروع الصناعي، عليه أن يتنبأ بشكل الطلب على سلعته ويجري حسابا ومقارنة بين التكاليف والإيرادات المتوقعة، ويتخذ قراره بناء على هذه الحسابات. وزاد من أهمية فكرة الحساب الاقتصادي أنه مع الصناعة وتطور أساليب الإنتاج الفني تغيرت أيضا الأذواق، مما أدى إلى التغير المستمر في ظروف الإنتاج واحتياجات البشر، ومن هنا الحاجة المستمرة إلى التنبؤ والتقدير والمراجعة. فالمجتمعات السابقة كان يسودها نوع من الثبات والاستقرار النسبي بحيث إن العادة والروتين كانا ينظمان كل شؤون الإنتاج والتوزيع. فالرعي والصيد، بل والزراعة، تكاد تخضع لناموس الطبيعة من حيث مواسم الصيد، أو شكل الدورة الزراعية التي تكون مجموعة من العادات الثابتة المتوارثة للقيام بهذه النشاطات، وتتأكد هذه العادات وتنتقل من جيل إلى جيل دون تغير يذكر. وفي مثل هذه الأحوال لا تقوم أي حاجة إلى الحساب الاقتصادي والتخطيط والتنبؤ. فالعادات والتقاليد كفيلة بذلك. وليست الحال كذلك مع المجتمع الصناعي.

ولا يقتصر الحساب الاقتصادي على مجرد تخمين حجم الطلب المتوقع ومحاولة الاستجابة له، بل إنه يتضمن عنصرا أساسيا وهو التجديد والابتكار. فالمنظم أو المشروع الصناعي لا يستجيب فقط لاحتياجات قائمة ومعروفة، بل إنه كثيرا ما يخلق هذا الطلب بما يقدمه من منتجات جديدة لإشباع حاجات جديدة أو تطوير حاجات قائمة. وهكذا فإن الحساب

الاقتصادي لا يتعلق فقط بما هو قائم ومعروف، بل إنه ينصرف إلى التجديد والابتكار والمغامرة وأحيانا المقامرة. وفي كل ذلك لم تعد العادات والتقاليد كافية للاستمرار في الإنتاج، بل أصبح الخروج على هذه العادات هو ما يكفل التقدم المستمر. فالمجتمعات الصناعية مجتمعات ديناميكية متغيرة وليست راكدة. ومن هنا نفهم أفكار كثيرين من الاقتصاديين يعرفون المنظم (Entrepreneur) ودوره في الحياة الاقتصادية، بأنه ذلك الفرد القادر على التجديد والابتكار (Innovation) في مجال الإنتاج والفن الإنتاجي [78].

ولا يقتصر الحساب الاقتصادي في علاقته بالمستقبل على محاولة تقدير الطلب المتوقع للسلع المختلفة، بل إنه يرتبط بمفهوم المستقبل ارتباطا جوهريا من حيث علاقة الإنتاج بالاستثمار. فالإنتاج الصناعي، على خلاف الإنتاج الزراعي، يعتمد بالدرجة الأولى على الآلة ورأس المال، وليس على الأرض والطبيعة. ومن هنا تجيء أهمية الاستثمار في بناء رأس المال الصناعي. والحديث عن الاستثمار هو حديث عن المستقبل، فهو تضحية بالحاضر من أجل زيادة الإنتاج في المستقبل. وقد أشار عدد من الاقتصاديين، مثلا بوهم بافيرك Eugen Von Böhm-Bawerk إلى تأثير إطالة دورة الإنتاج (Round-About) في زيادة الكفاءة الإنتاجية. فإطالة العملية الإنتاجية عن طريق الاستثمار في الآلات ورأس المال يزيد من الكفاءة والإنتاج. وهو أمر لم يكن معروفا ـ على الأقل بالدرجة نفسها ـ قبل ظهور المجتمع الصناعي. وقد أدى تغلغل فكرة الاستثمار على المجتمع الصناعي إلى تعديل فكرة «الزمن» وإلى تغيير العقلية الصناعية بشكل جذري. «فالزمن» قبل المجتمع الصناعي لم يكن أكثر من «مرور الوقت مع رتابة الحياة»، ومن هنا جاءت الأهمية الكبرى للتقاليد والعادات، أما مع المجتمع الصناعي فـ «الزمن» ليس مجرد مرور الوقت، بقدر ما هو «التغيير». فالحياة قبل الصناعة كان يسودها الاستقرار والركود والاطمئنان والقناعة. ولم يكن لفظ «التقدم» نفسه معروفا، فهو من الأفكار الحديثة التي دخلت ألفاظ الحضارة في وقت متأخر نسبيا. بل إننا نجد أن بسكال [79] في القرن السابع عشر يعطي «التقدم» معنى يفيد التذبذبات والتقلبات:

La Nature agit par progres itus et reditus, elle passe et reveins. Puis va plus loin, puis deux fois moins, puis plus que jamais, etc

فالتقدم باعتباره تغيرا في الزمان نحو «الأفضل» ـ أيا كان تعريف الأفضل ـ لم يكن معروفا، بل إن التغير في الزمن كان فكرة غريبة على الأذهان. فالزمن في أحسن الظروف لا يعدو أن يكون بعدا كالمكان، المسافة بين نقطتين، أو مجرد مرور الوقت بين لحظتين. وقد استحوذت فكرة «التقدم» على الأذهان وتسلطت على المفاهيم حتى كاد «التقدم» أن يصبح الدين الجديد في ظل المجتمع الصناعي. فهناك دائما ما هو أفضل، والجديد هو دائما الأفضل. وانتقلت البشرية من عصر كانت تتوق فيه إلى الماضي البعيد باعتباره العصر الذهبي، عصر الآلهة، حين بدا كما لو كانت الإنسانية تسير في تراجع مستمر منذ هذا العصر الذهبي الذي عاش فيه هذا «الإنسان ـ الإله» قبل أن ينحط إلى مستوى البشرية، وإذا بنا مع المجتمع الصناعي ننتقل إلى النقيض الآخر. الماضي هو التخلف والمستقبل هو الخير وهو التقدم وهو عصر السوبرمان (Superman) «الإنسان ـ الإله» الجديد.

وإذا كان المجتمع الصناعي يقوم على اقتصاد السوق والقدرة على القيام بالحساب الاقتصادي، فإن توفير الشروط والأوضاع المناسبة لإجراء هذا الحساب الاقتصادي يعتبر أمرا ضروريا. وهناك عدد من الشروط الأساسية لإمكان إجراء هذا الحساب الاقتصادي سواء من حيث ضرورة توافر جو من الاستقرار في الإطار العام للنشاط الاقتصادي، أو من حيث وجود وحدات حساب مستقرة يتم على أساسها تقدير التكاليف والعوائد. ولذلك فقد أصبحت قضايا استقرار النظام القانوني والنقدي من أهم محددات الحساب الاقتصادي، وبالتالي نجاح اقتصاد السوق. وإذا كان الاعتراف بحقوق الملكية والحقوق العينية بصفة عامة هو أساس الثروة الزراعية العقارية، فإنه مع الصناعة وظهور أهمية الثروة المنقولة أصبحت الحقوق الشخصية، من التزامات مالية وأوراق تجارية وأصول مالية، أساس الثروة في عصر الصناعة.

وكان ظهور الدولة المعاصرة ضروريا لتوفير هذه الشروط المتقدمة. فالدولة بما تتمتع به من سيادة على إقليمها كانت قادرة على توفير الاستقرار النقدي والقانوني للمعاملات، ولذلك لم يكن غريبا أن تعاصر ظهور الرأسمالية مع استقرار فكرة الدولة المعاصرة، ومعهما قامت الثورة

الصناعية. وبعد أن تحررت هذه الدول المعاصرة من قيود الكنيسة من ناحية، وتخلصت من الإقطاع من ناحية أخرى، قامت بعدد من الوظائف الاقتصادية الضرورية لازدهار الصناعة وتطورها.

فبصرف النظر عن اختلاف أدوار الدولة من مكان إلى آخر، قامت هذه الدولة العصرية، وفقا لمفهوم السيادة السائد، بدور في المجالات الاقتصادية قبل أن يثور حوله الخلاف. وأهم هذه المجالات هي:

- توفير الخدمات الأساسية للمجتمع وخاصة البنية الأساسية الضرورية.
- وضع القواعد القانونية المنظمة للنشاط الاقتصادي.
- وضع نظام قضائي لحماية الحقوق واحترام التعهدات.
- فرض الضرائب.
- السيطرة على نظام النقد وضمان الاستقرار النقدي.

وغني عن البيان أن هذه خدمات أساسية للتطور الصناعي لا يتصور أن يقوم المجتمع الصناعي أو يتطور دونها. ومن هنا فقد لعبت الدولة دورا رئيسيا في تدعيم الصناعة ونموها المستمر. وهكذا ساعدت الدولة المعاصرة على ربط النشاط الاقتصادي بصفة أساسية بنطاق الإقليم الذي تمارس فيه الدولة سيادتها، وبالتالي حققت الدولة المعاصرة الاندماج الاقتصادي داخل حدودها الوطنية. وبذلك تحقق التطابق أو التقابل بين الوحدة السياسية (الدولة) والوحدة الاقتصادية (الاقتصاد الوطني). فالثورة الصناعية بدأت بتأكيد وحدة الاقتصاد الوطني واندماجه في وحدة اقتصادية وسياسية وعلى رأسه الدولة الوطنية المعاصرة.

وعلى رغم هذا الإطار الإقليمي للنشاط الاقتصادي، فقد أدى المجتمع الصناعي إلى التوسع في فتح الأسواق البعيدة، ومن ثم ازدهرت التجارة الدولية بأكثر مما عرفته في أي وقت مضى، بل أصبحت التجارة الخارجية هي الدافع الرئيسي للنمو في الدول الصناعية. وقد ساعدت المستعمرات على توافر مصادر للمواد الأولية والأسواق لمنتجات الدول الصناعية في ذلك الوقت. على أن أهمية العلاقات الاقتصادية لم تصل إلى حد القول إننا بلغنا مرحلة الاقتصاد العالمي. حقا هناك علاقات اقتصادية بين الدول، ولكن تظل الوحدة الاقتصادية الأساسية هي الدولة الإقليمية مع قيام

علاقات اقتصادية متزايدة فيما بين الدول. والآن فإننا نعاصر مرحلة جديدة هي الانتقال من العلاقات الاقتصادية الدولية إلى الاقتصاد العالمي.

ثورة المعلومات والاتصالات:

عندما نتحدث عن «ثورة المعلومات» فإننا نشير إلى تغير وانقطاع كيفي في التكنولوجيا وفي الآفاق المتاحة. فإذا كان ظهور الزراعة قبل حوالي عشرة آلاف سنة ثورة وانقطاعا كاملا بين نمطي الحياة السابق واللاحق، وإذا كانت الثورة الصناعية قبل قرنين انقطاعا آخر غير في نمط الحياة وأساليب الإنتاج [80]، فإننا يمكن أن نكون على فاتحة عصر جديد يمثل انقطاعا وتغيرا في نمط الحياة والتكنولوجيا، وهو المترتب على ثورة المعلومات والاتصالات. فبالرغم من حجم وسرعة التقدم التكنولوجي خلال القرن العشرين، يبدو أن العالم قد بدأ يدخل مرحلة جديدة كليا منذ نهاية الستينيات وبداية السبعينيات وخاصة في التسعينيات من هذا القرن. أما قبل ذلك، وبالرغم من سرعة التغير فإنه لايبدو أن العالم قد عرف شيئا مختلفا عما كان موجودا ومعروفا من قبل. حقا لقد تحقق أكثر من كل شيء، ولكن هذا تغير كمي لا نوعي. فالتقدم الذي حققه العالم منذ نهاية الحرب العالمية الثانية وحتى منتصف الستينيات، والذي يمثل بكل المعايير فترة من أسرع فترات التاريخ تطورا وازدهارا، إنما يعبر عن حلقة متصلة، ولا يعكس أي انقطاع أو انفصال في شكل التطور.

ففي ربع القرن الذي تلا الحرب العالمية الثانية لم تنشأ صناعة كبيرة جديدة لم تكن كذلك بالفعل قبل الحرب العالمية الأولى، ولم تستخدم تكنولوجيات غير معروفة قبل ذلك بخمسين سنة على الأقل [81]. فالقطاع الذي حقق أكبر معدل للنمو خلال الخمسين سنة الأولى للقرن العشرين كان القطاع الزراعي. وهو في كل هذا يستخدم أفكارا وتكنولوجيات معروفة منذ بداية القرن على الأقل. وإذا كانت صناعة الصلب تمثل خلال تلك الفترة محركا للنمو، فإن معظم التكنولوجيات المستخدمة في هذه الصناعة في منتصف هذا القرن كانت معروفة بالفعل قبل قرن من الزمان. وعلى رغم التطورات، كانت القطاعات الأكثر أهمية في الاقتصاد في منتصف القرن العشرين، سواء من حيث مساهماتها في الناتج القومي أو استيعابها

للعمالة، هي الصناعات المعروفة نفسها في أول هذا القرن واستخدمت فنونا وأساليب إنتاجية معروفة بشكل عام منذ ذلك الوقت. وربما الاستثناء الوحيد تعلقه بصناعة اللدائن [82] والبتروكيماويات.

لكن الأمر لم يعد كذلك منذ نهاية الستينيات، وبوجه خاص مع الثمانينيات والتسعينيات فنحن نعاصر الآن تغيرا نوعيا في الصناعة والتكنولوجيا المستخدمة. فلم يعد الأمر متعلقا بإنتاج «أكبر» أو «أكثر» ولكنه أصبح يشير إلى شيء «آخر»، إلى أمر «مختلف». فالاستمرار القديم بدأ ينقطع وبدأنا ندخل مرحلة جديدة تماما، مما حدا البعض على إطلاق اسم «عصر الانقطاع» على هذه الفترة [83]. وهي فترة تتميز بتزايد أهمية المعلومات والاتصالات. وعلى رغم أن وجود الجماعة الإنسانية لا يمكن تصوره دون «تنسيق» لنشاطها مما يفترض تبادل المعلومات، فإن غلبة المعلومات والاتصالات على المجتمع الحديث قد بلغت درجة تبرر إطلاق «ثورة المعلومات» على هذا المجتمع الحديث. فالآلة الجديدة لم تعد تحل محل قوة الإنسان وعضلاته، بل أصبحت على العكس تقوم بدور عقله وذكائه. وكما أدى إحلال الآلة محل عضلات الإنسان إلى مضاعفة قوة الإنسان، فإن دخول الآلة في مجال الحساب وترشيد القرار سوف يؤدي إلى مضاعفة ذكائه. وليس معنى ذلك أن الآلة قد حلت محل العقل البشري بقدر ما هي معاونة له ومساعدة في التركيز على العمليات البشرية، وخاصة بالنسبة للخيال والابتكار.

وكما تجري المقابلة كثيرا في الفلسفة والأخلاق بين الروح والمادة، فإننا نستطيع أن نجد مقابلة أخرى في عالم التكنولوجيا والإنتاج تساعد على إلقاء بعض الأضواء، وهي المقابلة بين الطاقة والمعلومات (بين العضلات والعقل) أو كما جاء في عنوان أحد الكتب «بين الأداة والكلمة» [84]. وعندما نتحدث هنا عن الطاقة فإننا نشير إلى المادة بكل صورها، فالطاقة لا تعدو أن تكون إحدى صور أو حالات المادة كما علمنا ألبرت أينشتاين.

وفي كل صور الإنتاج نجد أن هناك تكاتفا بين الطاقة (بما فيها المادة) والمعلومات. فالصورة الأساسية للإنتاج هي تحويل لبعض أشكال المادة إلى أشكال جديدة أكثر نفعا لحاجات الإنسان. كذلك قد يأخذ الإنتاج شكل نقل الشيء من مكان إلى مكان آخر أكثر فائدة. وفي هذا كله نحن بصدد

المادة، سواء فيما يتعلق بالمواد المستخدمة والمحولة من شكل إلى آخر، أو بالطاقة اللازمة لإجراء هذا التحويل والنقل. ولكن الإنتاج يتطلب فوق ذلك «معلومات». فالإنتاج يتطلب معرفة بخصائص المادة، وهذه معلومات. وهو يتطلب تصميما وتصويرا للآلة ومراحل الإنتاج، وهذه معلومات. وفضلا عن كل ذلك فإن عملية الإنتاج ذاتها تتضمن إصدار قرارات متعددة والتنسيق بين مختلف عمليات الإنتاج والإشراف على النتائج ومراقبتها وعلاج الخلل، وهو ما يتضمن سلسلة من القرارات والأوامر وتوجيهها لغرض محدد. وهذا كله معلومات: الأذواق، الأسعار الأخرى، التطورات التكنولوجية... وهكذا. ولذلك فإن عملية الإنتاج تتضمن بطبيعتها دائما عنصري الطاقة (المادة) والمعلومات، ولا فرق في هذا بين صور الإنتاج القديم وصور الإنتاج الحديث.

ولعل الخلاف الأساسي بين المراحل المختلفة هو خلاف في تحديد مركز الصدارة والأهمية. فالجديد هو في بروز أهمية المعلومات في صور الإنتاج الحديث، وتراجع أهمية الطاقة بعض الشيء. فقديما كانت الغلبة للطاقة وكانت المعلومات تابعة لاحتياجات تحويل المادة. والجديد هو أننا بدأنا ندخل عصر معالجة المعلومات ذاتها، بحيث تتدخل الطاقة بالقدر اللازم لهذه المعالجة. ويقابل هذا التطور، في الانتقال من التركيز على المادة إلى التركيز على المعلومات، تطور مقابل في نوع الآلات ووظائفها. فالآلة هي في نهاية الأمر محاولة من الإنسان لمحاكاة الطبيعة. وهي محاولة من المخلوق (الإنسان) محاكاة الخالق (الله) في عملية الخلق [(85)]، وهي هنا إنتاج آلات تؤدي بعض الوظائف الصناعية المقابلة للوظائف الطبيعية. وقد اتجهت الآلة في أول الأمر إلى تقليد قوى الطبيعة العضلية، فالآلة تمثل قوة أكبر وسرعة أكثر. وفي المرحلة التالية اتجهت الآلة إلى تقليد قوى الذكاء. فالآلة لم تعد تقوم بالأعمال الميكانيكية فقط وإنما بالعمليات الذهنية أيضا. وهذا لا يتطلب فقط حفظ المعلومات ونقلها وتوزيعها وترتيبها، بل يتطلب أيضا معالجتها باستخراج بعض النتائج وحل العديد من المشاكل باستخدام هذه المعلومات. وقد ارتبط هذا التطور بما حدث في ميادين الإلكترونيات من ناحية، وعلم بحوث العمليات والبرمجة ونظرية القرارات والإحصاء وما إلى ذلك من ناحية أخرى. ومن المهم أن نؤكد هنا أن

التكنولوجيا الحديثة المستخدمة في هذه الصناعات الجديدة تتميز بأنها في ذاتها قليلة الاستخدام للطاقة. فحجم الطاقة المطلوبة لآلات التكنولوجيا القديمة اللازمة لإعادة تشكيل المادة كان كبيرا، بعكس حجم الطاقة اللازمة لحفظ المعلومات ومعالجتها. وفي هذا الصدد كان تطور تكنولوجيات الترانزيستور والإلكترونيات حاسما.

ومن أهم هذه التطورات هنا، التلاقي بين تكنولوجيات الحاسبات الإلكترونية من ناحية والاتصالات من ناحية أخرى، نتيجة للتطبيقات المتزايدة لرقاقة السليكون (Silicon Chip). وبشكل عام فإن صناعة أو تكنولوجيا المعلومات (Information Technology) تقوم على تضافر ثلاثة ميادين صناعية وهي: الإلكترونيات الصغيرة Micro-Electronics، والاتصالات (Communications) والحسابات الإلكترونية (Computers).

وتنبغي الإشارة هنا إلى أن الثورة التكنولوجية الحديثة لم تقتصر على المعلومات والاتصالات في علاقاتهما بالإلكترونيات، بل إن هناك تقدما لا يقل أهمية في مجال علم الأحياء، وخاصة في ميادين الهندسة الوراثية. فقد كان القرنان الماضيان بحق قرني الفيزياء والرياضيات، وها نحن ندخل في نهاية القرن العشرين إلى علوم الحياة والبيولوجيا أيضا.

الاقتصاد النقدي والاقتصاد الحقيقي:

ظهرت مع النقود تفرقة أساسية بين ما يمكن أن نطلق عليه الاقتصاد الحقيقي أو العيني (Real Economy) والاقتصاد المالي (Financial Economy)، وهي تفرقة ارتبطت بتطور قانوني مهم هو ظهور ما يعرف بفكرة الحق، سواء تعلق الأمر بحقوق عينية مثل حق الملكية أو حقوق شخصية مثل الديون. ويعتبر هذا التطور القانوني من أخطر التطورات في حياة الإنسان، فقد لعب، مع النقود، دورا أساسيا في نمو اقتصاد السوق واتساعه.

كانت علاقة الأفراد بالأشياء مباشرة، فسيطرتهم عليها كانت سيطرة مادية مباشرة. ذلك أن الفرد يحوز الأشياء ويتعامل معها ما دامت في حيازته، ويفقد هذه السلطة إذا خرجت من حيازته وسيطرته المباشرة، فالسيطرة المادية المباشرة على الأشياء هي أساس التعامل معها. ثم لم تلبث فكرة الملكية أن ظهرت باعتبارها حقا على الأشياء، وإن لم تتوافر

السيطرة المادية المباشرة عليها في كل الأحوال. والملكية في جوهرها هي حق أو سلطة فرد أو جماعة في الاستئثار (Exclusivity) بموارد لها وحدها حق الانتفاع بها دون غيرها، واعتراف الآخرين بهذا الحق. وإذا كانت الحقوق العينية، وخاصة حق الملكية، تحدد سلطة الشخص القانونية على الأشياء، فقد ظهرت الحقوق الشخصية، وهي تتعلق بالعلاقات بين الأشخاص وتحدد علاقة الدائن بالمدين، حيث يلتزم الأخير بالقيام بعمل أو الامتناع عن عمل أو إعطاء شيء للدائن في وقت لاحق. وهكذا ظهرت الحقوق الشخصية باعتبارها علاقة بين الأفراد خلال المستقبل.

وتبدو أهمية فكرة الحقوق في أنها أظهرت التفرقة بين الأصول العينية أو الحقيقية (Real Assets) من ناحية، والأصول المالية (Financial Assets) من ناحية أخرى. فالأصول العينية هي الموارد الحقيقية التي تصلح لإشباع الحاجات. أما الأصول المالية فهي حقوق أو مطالبات على هذه الموارد الحقيقية. فالحق هو ممثل أو رمز للشيء أو للعلاقة بين دائن ومدين، والتصرف في هذا الحق أو الرمز يمتد إلى التصرف في الشيء ذاته أو في العلاقة مع المدين. والجديد هو أنه مع الاعتراف بوجود هذه الحقوق العينية، أصبح من الممكن التصرف فيها بعيدا عن الشيء في ذاته. ولإعطاء مثال حديث، انظر إلى الشهر العقاري، فهو سجل للحقوق العينية على العقارات. ويتم التصرف في هذه العقارات بمجرد تبادل الحقوق بين الأفراد وإثبات ذلك في الشهر العقاري، فهنا تنتقل الملكية دون أي مظهر مادي مباشر على العقار في ذاته. وفي حالة الديون بين الأفراد، ساعدت فكرة الحق الشخصي كعلاقة قانونية بين دائن ومدين على تخلصها من الطابع الشخصي، وبالتالي أصبحت قابلة للتداول. فالدائن قد يتنازل عن حقه لمستفيد آخر يلتزم المدين تجاهه بأداء المطلوب. وهذه القابلية للتداول (Negotiability) ساعدت على تخليص الالتزامات من الطابع الشخصي. وساعدت التطورات القانونية على التوسع في اقتصاد التبادل ونمو اقتصاد السوق، حيث يتم التعامل بين الأفراد حول الحقوق سواء في البورصة أو الشهر العقاري، وتنتقل الملكيات والحقوق العينية والشخصية في هذا العالم الجديد من الحقوق أو الرموز. كذلك فقد كانت هذه التطورات هي الأساس في ظهور فكرة الملكية المشتركة في الشركات، وخاصة الشركات المساهمة، حيث تتجمع جهود عدد من

الأفراد في مشروع مشترك، وتنعكس حقوق كل شريك في عدد من الأسهم تمثل ملكية أو حقوقا في هذا المشروع المشترك. ومع إمكان التصرف في الأسهم في البورصة أو خارجها أصبح انتقال الثروات في شكل حقوق أو أصول مالية، منفصلا عن الموارد الحقيقية التي تمثلها هذه الملكية من أصول عينية أو موارد حقيقية. فقد يكون المشروع صناعة محددة في مكان معين، ولكن التصرف فيه يتم في البورصة في شكل أوراق مالية متاحة للجميع بصرف النظر عن مكان المشروع. وهكذا بدأت الثروة المالية، وهي تعكس الثروة العينية، تتمتع باستقلال كبير وتتحرر من ظروف المكان.

على أن أهم أشكال الأصول المالية طرا هي النقود. فالنقود في نهاية الأمر هي حق أو مطالبة على جميع السلع المعروضة للبيع في اقتصاد معين. فمن يحمل النقود يتمتع بالحق في الحصول على أي سلعة معروضة للبيع في هذا الاقتصاد. وانتقال النقود من يد إلى يد هو انتقال لهذا الحق الذي يعبر عنه بـ «القوة الشرائية العامة» من يد إلى يد. وهكذا أصبح تبادل السلع والخدمات والتعامل فيها يتم عن طريق التعامل في النقود، بصرف النظر عن أماكن وجود هذه السلع والموارد العينية. فمن يحمل دولارا يتمتع بالحق في الحصول على أي سلعة أمريكية، كما أن من يحمل ماركا له الحق في أي سلعة ألمانية. وهكذا بدأ التعامل الاقتصادي يتحرر باطراد من الواقع المادي للموارد العينية لننتقل إلى التعامل الرمزي في النقود. ولم تلبث هذه النقود ذاتها أن تطورت هي الأخرى حتى كادت تتجرد من كل مظهر مادي. فبعد أن كانت تظهر في شكل سلعة أو معدن ثمين أصبحت ورقة بنكنوت، لتصبح بعد ذلك مجرد قيد في حسابات البنوك، وها هي الآن أصبحت مع ثورة الاتصالات مجرد تعبير إلكتروني تحتفظ به ذاكرة الحواسب الإلكترونية (الكومبيوتر) في البنوك.

وأيا كان الأمر حول العوامل التي أدت إلى ظهور، ثم تطور، اقتصاد السوق، فإن ما بدأ في شكل مظهر عارض لاقتصاد التبادل، لم يلبث أن توسع لكي يبتلع معظم النشاط الاقتصادي التقليدي. فظهرت المدن التجارية، وسرعان ما تفسخت الاقتصادات المغلقة للإقطاع بحيث أصبح الإنتاج المحلي يتم لإشباع طلب السوق، وشمل ذلك الزراعة والحرف والصناعة. وظهر الاقتصاد الوطني كسوق وطنية كبرى تخضع لدولة سياسية ذات

سيادة، تفرض قانونها، وتنظم نقدها، وتحميها جميعا. بدأ هذا بوجه خاص مع الثورة الصناعية. وقامت العلاقات الاقتصادية بين الدول فيما عرف بالتجارة الدولية، حيث تمثل كل دولة وحدة اقتصادية وسياسية متجانسة. ويتم التعامل فيما بينها عبر الحدود السياسية لكل منها. وها نحن نعاصر الآن تآكلا في هذه الحدود، بحيث تبدو كما لو كانت هذه التعاملات تقفز فوق الحدود السياسية فيما يعرف حاليا بـ «العولمة».

الثورة المالية:

لم يقتصر التغير في العلاقات الاقتصادية على التغير العيني في ظروف الإنتاج وأساليب ووسائل المواصلات والاتصالات وتغلغل المعلومات وسيطرتها على الإنتاج، بل إن التغير شمل أيضا العلاقات المالية وأدواتها. وقد سبق أن أشرنا إلى أن التاريخ الاقتصادي قد تشكل إلى حد بعيد نتيجة للتوسع في التخصص والمبادلة وما ارتبط بهما من ظهور الأدوات المالية. وقد سبق أن أوضحنا كيف ساعد تطور شكل النقود نفسها على زيادة كفاءتها الاقتصادية، سواء من حيث سهولة تداولها أو من حيث نطاق التعامل فيها، وبالتالي توسيع حجم المعلومات التي تقدمها عن السوق. على أن النقود، وهي أهم الأدوات المالية، لا تكفي لتطوير المبادلات وتحقيق النمو الاقتصادي، ولذلك وجب أن يصاحبها عدد من الأدوات المالية الأخرى من أسهم وسندات وأذونات وأوراق تجارية وحقوق اختيار. ومن هنا ظهرت أهمية الثروة المالية في مقابل الثروة العينية. وإذا كانت الثروة المالية غير مستقلة عن الثروة العينية، بل مجرد انعكاس لها ومطالبات عليها، فإن وجود هذه الثروة المالية، من أدوات مالية، قد ساعد على حسن استخدام الثروة العينية وانتقالها. فكما سبق أن أشرنا، ساعد ظهور الأسهم على تكوين الشركات الكبرى وتجميع رؤوس الأموال الكافية لها. ولذلك فإن ظهور مثل هذه الأدوات المالية كان حاسما في تطور المجتمعات الحديثة. وقل مثل ذلك بالنسبة لمعظم الأدوات المالية الأخرى التي تطورت وتنوعت بما يتفق مع ظروف المتعاملين من مدخرين أو مستثمرين، بائعين أو مشترين، وهكذا. كذلك فإن تطور هذه الأدوات المالية وما ارتبط بها من ظهور المؤسسات المالية الوسيطة قد ساعد على تقليل المخاطر بتوزيعها على أعداد كبيرة

وبالتالي زيادة فرص الادخار والاستثمار. وهكذا، أدى تطور الأصول المالية إلى دعم وتطوير الاقتصاد العيني. وبالمقابل ساعد استخدام نتائج التقدم التكنولوجي في هذه المجالات على زيادة كفاءة هذه الأدوات المالية وانتشار استخدامها على أوسع نطاق. وكل هذه الأمور معروفة ولا محل للتأكيد عليها، ولكن الجديد هو أن العالم يعرف تطورا هائلا في الأسواق النقدية والمالية بما يجعلها عالمية التوجه (Globalization of Financial Markets)، وهو ما يحتاج إلى بعض التعليق.

ولنبدأ بالنقود باعتبارها أهم الأصول المالية. لعل الملاحظة الأولى هي أن النقود لم تعد أمرا وطنيا بحتا، بل أصبحت تتأثر بما يحدث خارج الحدود، وكثيرا ما تتوقف عليه. فمن ناحية المؤسسات التي تصدر النقود، لم يعد الأمر واضحا وسهلا كما كان في الماضي. فالنقود لم تعد تصدر عن البنك المركزي والبنوك التجارية فقط، بل بدأت تظهر أشكال أخرى للمديونية تشارك النقود وظائفها مثل بطاقات المديونية (Credit Cards) التي تصدرها المؤسسات التجارية والسياحية. كما أن تعريف النقود بدأ يتسع ليشمل عناصر جديدة للمديونية من مؤسسات الادخار والتمويل. ولذلك لم يكن غريبا أن نجد أن الدول المختلفة تعرف كميات النقود وفقا لتقسيمات متعددة، فهناك ما يسمى M1, M2, M3, M4. وهكذا. وهي تختلف باختلاف الدول، مما يعني أن ظاهرة النقود لم تعد بالبساطة التي كانت عليها عندما كانت أشياء مادية من معدن أو حتى من ورق. أما مع تطور النقود الإلكترونية ونقود البلاستيك فقد تعقدت الأمور بشكل كبير. كذلك فإن العديد من هذه المديونيات لم تعد تحت سيطرة الدولة. فحتى الولايات المتحدة الأمريكية بدأت ترى في قيام ظاهرة الدولارات الأوروبية أو الآسيوية (Dollars - Euro, Asian)، ما يمثل كتلة نقدية متداولة في العالم دون أن يكون لها عليها سيطرة كاملة. وبالمثل، كان أحد أسباب عدول بعض الدول، مثل ألمانيا وسويسرا، في منتصف السبعينيات عن نظام سعر الصرف الثابت أنها وجدت أن حجم النقود المتداولة داخل حدودها لا يتوقف على إرادة السلطات المحلية بقدر ما يتوقف على نتيجة معاملتها مع الخارج، فائضا أو عجزا. ولذلك اضطرت إلى الأخذ بنظم التعويم حتى تستعيد استقلالها النقدي. وأخيرا، فلا جدال في أن زيادة حجم التبادل الدولي قد جعلت مسألة

النقد مرتبطة باعتبارها دولية. فالدولار يلعب دورا أساسيا ليس فقط في الولايات المتحدة الأمريكية، بل في معظم الدول الغربية واليابان وعدد غير قليل من بقية دول العالم. وبالمقابل فإن تحديد سعر الدولار يتأثر بدوره بما يحدث للفائضين الياباني والألماني. وفي الوقت نفسه بدأت تظهر ترتيبات نقدية بين الدول سواء في النظام النقدي الأوروبي (EMS)، أو في ظهور حقوق السحب الخاصة (SDR)، أو أخيرا في وحدة النقد الأوروبية (EURO). وبالتالي يمكن القول إن النظام النقدي قد انفصل بعض الشيء عن علاقته الوطنية لكل دولة، ليصبح له وجود وحياة مستقلان يتأثران بما يحدث في مجموع العلاقات الدولية، وليس فقط بما يحدث في دولة واحدة. ولا يعني ذلك بطبيعة الأحوال أن تأثير الدول متساو في هذا الشأن، بل إن لبعضها تأثيرا أوضح وللبعض الآخر تأثيرا أقل. لكن ندر أن أصبحت النقود مسألة وطنية بحتة.

وإذا تركنا النقود إلى بقية الأدوات المالية وجدنا تطورا أكثر وضوحا يتمثل في تحرر هذه الأدوات من القيد الإقليمي لتصبح عالمية. فعديد من السندات تصدر في أسواق اليوروماركت بما يمكن الشركات العالمية وبعض الدول من التمويل خارج أسواقها الوطنية. وبالمثل، عمدت دول عدة إلى تحرير أسواقها المالية (Big Bang) بحيث أصبحت الأسهم تتداول في معظم الأسواق المالية العالمية دون قيود. فأسهم الشركات الأمريكية والأوروبية واليابانية تتداول في بورصات نيويورك أو لندن أو طوكيو أو سنغافورة. وبالتالي أصبح المدخر يواجه إمكانات عالمية لتوظيف مدخراته. كما أن الاستثمارات المحلية لم تعد محدودة بما يتوافر في السوق المحلي من مدخرات. وساعد على كل ذلك تطور أساليب الاتصال بين المراكز المالية العالمية. وجاءت ثورة المعلومات والاتصالات فساعدت على انتقال هذه الثروات المالية في شكل ومضة كهربائية أو نبضة إلكترونية، تتصل بين البلدان المختلفة دون أن تصطدم بحواجز أو حدود سياسية. وأصبحت الثروة المالية أقرب إلى الاستقلال عن الثروة العينية، وأصبحت تتوافر لها حياتها الخاصة التي تتمرد على الحدود السياسية وتتجاوزها. وانتقل العالم إلى نوع من الاقتصاد الرمزي تحركه هذه الأصول المالية التي تنتقل من مكان إلى آخر ومن عملة إلى أخرى في لحظات دون أن تدركها عين أو

تعوقها سلطة. وقد بدأ العالم يعرف مجموعة من الأزمات المالية التي تجاوز أوضاع الاقتصاد العيني الوطني، لكن ترتبط بتحركات رؤوس الأموال وانتقالها من مكان إلى آخر أو منطقة إلى أخرى لأسباب سياسية أو نفسية. فكان أن عرف العالم أزمة أوروبية 1992، ثم أزمة المكسيك في 1994 ـ 1995، وأخيرا الأزمة الآسيوية في 1997. وهي جميعا تدور حول حركات الأموال التي أطلقت من عقالها. وهكذا أدت الثورة المالية في أدوات التمويل وأساليبه إلى تجاوز الحدود السياسية للدول، وقيدت بالتالي من قدرة السياسة الاقتصادية الوطنية في مواجهة هذه الثروات المالية الهائمة.

والأمر الجدير بالاهتمام هنا ليس فقط في تطور شكل الأصول المالية وسرعة انتقالها، وإنما في الأحجام التي اتخذتها، بحيث أصبح الجزء الأكبر من العلاقات الدولية يتعلق بتبادل الأموال وانتقالها، وتراجع انتقال السلع والخدمات إلى مرتبة أدنى. ففي 1973 قدر حجم التعامل اليومي في أسواق العرض بحوالي 15 مليار دولار، وفي 1983 ارتفع إلى 880 مليار دولار وإلى مايزيد على 1,3 تريليون دولار في 1995. وفي حين كان حجم المعاملات الخارجية في الأصول المالية يمثل أقل من 10 في المائة من حجم الناتج المحلي لكل من الولايات المتحدة وألمانيا واليابان في 1980، فقد ارتفعت هذه النسبة في العام 1993 إلى 135 في المائة في الولايات المتحدة، و170 في المائة في اليابان، و80 في المائة في ألمانيا. وفي كل هذا كانت معدلات نمو هذه المعاملات تجاوز بكثير معدلات نمو التجارة الدولية. وأما انتقال الاستثمارات المباشرة الخاصة، فقد زاد حجمه من حوالي 27,5 مليار دولار في السبعينيات، إلى 50 مليار دولار في منتصف الثمانينيات وإلى 318 مليار دولار في 1995 [(86)].

ومن المفيد هنا أن نتذكر أن الأزمات المالية التي أشرنا إليها فيما تقدم، وخاصة الأزمة الآسيوية، قد فتحت الأذهان على خطورة انتقالات رؤوس الأموال وتأثيرها في أوضاع الاقتصادات الوطنية، فضلا عن خطورتها على الاقتصاد العالمي. فانتقال رؤوس الأموال، وخاصة الأموال الساخنة، وهي تتأثر باعتبارات الثقة والحالة النفسية للمتعاملين، يمكن أن يتم بشكل فجائي على نحو يربك السلطات النقدية والمالية. فالأموال التي تتوافد على دولة ما خلال سنوات يمكن أن تخرج، أو بالأحرى تهرب، خلال أيام أو

ساعات، مما يؤدي إلى أزمة مالية يصعب السيطرة عليها. كذلك فإنه نظرا لهذه الطبيعة السائلة لحركات الأموال، فإن احتمالات العدوى تنتقل ليس فقط من مستثمر إلى آخر، بل من بلد إلى آخر ومن قارة إلى أخرى. وهذا ما حدث في دول جنوب شرق آسيا حيث عمت العدوى معظم هذه الدول خلال فترة قصيرة، ووصل تأثيرها إلى روسيا وبعض دول أمريكا اللاتينية. وهكذا فإنه مع هذه الثورة المالية، أصبح الاقتصاد أقرب إلى الاقتصاد الرمزي (Symbolic economy) يتأثر بعدد من المؤشرات والرموز، مثل أسعار الفائدة، ومؤشرات أسعار الأسهم (Dow Jones)، والشائعات السياسية، وإحصاءات وزارات العمل، وكثيرا ما تتأثر الأوضاع الاقتصادية بهذه الرموز، على رغم أن عناصر الاقتصاد العيني (Fundamentals) تظل مستقرة.

كذلك فإن هذه الثورة المالية لم تقتصر على انتقالات رؤوس الأموال، بل إنها بدأت تؤثر في انتقال السلع عن طريق ما يعرف بالتجارة الإلكترونية (Electronic Commerce). فقد وجد عدد من المشروعات التجارية والصناعية في شبكات الإنترنت فرصة لعرض منتجاتها والإعلان عنها للمستهلكين، ثم لم يلبث الأمر أن تطور وأصبحت شاشات الكومبيوتر ليست فقط مجالا لعرض المعلومات عن المنتجات الحديثة، بل أصبحت وسيلة للتعاقد وعقد الصفقات والدفع من خلال بطاقات الائتمان. ومن المنتظر أن تفتح هذه التجارة الإلكترونية المجال لتوسيع الأسواق أمام عدد من الصناعات الصغيرة والمتوسطة التي لا تملك إمكانات الشركات الكبيرة، بحيث تتمكن من عرض منتجاتها على صفحات الإنترنت وتوسيع دائرة الأسواق أمامها. فيمكن لعدد من الشركات الصغيرة والمتوسطة أن تجد لها أسواقا عبر القارات من خلال التعامل بأساليب التجارة الإلكترونية. وبالمقابل، فإن هذه التجارة تثير العديد من القضايا المتعلقة بكيفية تسوية المدفوعات وحماية حقوق المتعاملين وغير ذلك من الاعتبارات، التي يمكن أن تغير من شكل العلاقات التجارية فيما بين الدول.

ولن يقتصر الأمر مع التجارة الإلكترونية على شراء السلع وبيعها من خلال التعامل مع الإنترنت، بل ستتجه التعاملات في البورصة إلى أن تصبح عملا منزليا يقوم به فرد من خلال شاشات الكومبيوتر للتعامل مباشرة في الأوراق المالية من خلال أجهزته المنزلية [87]. فالفرد لن يصبح

موجودا فقط في البورصات من خلال شاشة وول ستريت مثلا، بل إن وول ستريت والبورصات سوف تنتقل إلى المنازل. ويكفي لتقدير حجم هذه التعاملات في المستقبل القريب أن نتذكر أن في الولايات المتحدة حاليا (العام 1999) حوالي 42 مليون منزل تحوز أجهزة كومبيوتر شخصية من بين 92 مليون عائلة أمريكية، وأن حوالي 12 مليون عائلة تقريبا تتعامل حاليا مباشرة مع البورصات (On line)، ويعقدون حوالي نصف مليون صفقة يوميا. ويبلغ عدد المستثمرين الأفراد الذين يتعاملون مباشرة مع البورصة حوالي 12 في المائة من مجموع المتعاملين. وينتظر أن تصل نسبتهم إلى 29 في المائة في العام 2002.

من العلاقات الدولية إلى الاقتصاد العالمي:

لعل نقطة البدء هنا هي ضرورة إدراك ما يدور على الساحة العالمية، سواء من ناحية تطور العلاقات الاقتصادية الخارجية أو من ناحية التطور التكنولوجي ومقتضيات الصناعة الحديثة. فلم يعرف العالم درجة من التدخل والترابط الاقتصادي كما يعرفه الآن، ولم يعد الأمر يقتصر على مجرد علاقات اقتصادية بين الدول، بل إننا بدأنا في عصر الاقتصاد العالمي. ولم يعد الاكتفاء الذاتي أمرا ممكنا، فحتى الدول/ القارات مثل الولايات المتحدة الأمريكية أو روسيا أو البرازيل أو أستراليا أصبحت تشارك في العلاقات الاقتصادية الدولية بشكل متزايد، بحيث لم تعد للحدود السياسية القيود نفسها على ممارسة النشاط الاقتصادي كما كان الأمر في الماضي.

وإذا كان اطراد النمو الاقتصادي لمختلف الدول هو أهم ما يميز المجتمعات الحديثة، فإن الملاحظة الأخرى التي لا تقل أهمية هي زيادة معدلات نمو التجارة الخارجية المصاحبة لهذه الاقتصادات المتنامية. وإذا اقتصرنا على الفترة التالية للحرب العالمية الثانية وجدنا أن معدل نمو التجارة الخارجية تراوح في المتوسط بين مرة ونصف وضعفي معدل نمو الاقتصادات المحلية، وهو ما يعني زيادة الترابط والاندماج في الاقتصاد العالمي. ولعل مما يدعو إلى التأمل أن دور العلاقات الخارجية للدول لم يعد فقط مرتبطا بمدى توافر أو عدم توافر الموارد الطبيعية أو حجم السوق المحلية المناسب. فدولة مثل الولايات المتحدة الأمريكية التي تكاد

تتمتع بمعظم الموارد الطبيعية وبحجم سوق داخلية كبير، تمثل تجارتها الخارجية إلى الناتج المحلي نسبة تقارب الوضع في اليابان المعروفة بمحدودية الموارد الطبيعية المتاحة لها. وهكذا أصبحت العلاقات الدولية مظهرا من مظاهر بروز فكرة الاقتصاد العالمي، وليس مجرد علاقات اقتصادية خارجية بين الدول للبحث عن الأسواق أو توفير الموارد الطبيعية.

وقد ارتبط ظهور الاقتصاد العالمي بتطورات مقابلة في الصناعة وفي التكنولوجيا المتاحة، فضلا عن تطور المؤسسات والمنظمات المؤثرة في العلاقات الاقتصادية الدولية.

فالصناعة الحديثة لا تتميز فقط بإمكاناتها التكنولوجية والتسويقية العالمية، وإنما أيضا باتجاهها العالمي في جميع مراحلها، فالصناعة الحديثة عالمية بطبيعتها، سواء في توجهها نحو السوق العالمية أو في نشاطها الإنتاجي واعتمادها المتزايد على مستلزمات الإنتاج من مختلف أجزاء العالم. وأصبحت العلاقات الاقتصادية الدولية تتدخل في تبادل السلع في مختلف مراحل الإنتاج، وأصبحت التجارة في السلع نصف المصنعة والوسيطة ومكونات الإنتاج تجاوز تجارة السلع النهائية. واختفى نمط التجارة التقليدي المعروف في القرن الماضي، والذي كان يمثله إلى حد بعيد نموذج تجارة بريطانيا مع مستعمراتها: مواد خام/سلع مصنعة. الآن نجد أن الجزء الأكبر من التجارة الخارجية يتناول منتجات صناعية بين الدول الصناعية فيما بينها، وتحتل تجارة مكونات الإنتاج والسلع الوسيطة الجزء الأكبر من هذه التجارة. ويعكس هذا التطور انتقال مفهوم الإنتاج بشكل متزايد إلى مفهوم عالمي يجاوز فكرة الحدود السياسية، ليتعامل مباشرة مع مختلف الأسواق ومراكز الإنتاج.

وغني عن البيان أن هذا التطور لم يبلغ نهايته، وأننا مازلنا في بداية الطريق، فما زالت للحدود السياسية أهميتها ومازالت السياسات الوطنية تلعب دورا ليس بالهين. كما أن حركة السلع ورؤوس الأموال مازالت تجابه عقبات ليست بالقليلة فضلا عما يظهر من آن لآخر من انتكاسات أمام هذا التطور، مثل ظهور الضغوط لوضع أنواع من الحماية والقيود الجمركية أو الحصص أمام تجارة بعض أنواع السلع. ومع ذلك، وبالرغم من هذه الانتفاضات والنكسات، فإن اتجاه التطور يبدو واضحا وإن الاقتصاد العالمي،

وإن لم يكن بعد حقيقة كاملة، فهو على الأقل حقيقة كامنة تمثل مستقبل العلاقات الاقتصادية. ومن المحتمل أن تقوم منظمة التجارة العالمية بدور متزايد في تقليص حرية الدول في فرض القيود على تجارتها الخارجية.

وقد صاحب هذا التطور في طبيعة الصناعة الحديثة واتجاهها إلى العالمية، أن ظهر دور متميز لعدد من الوحدات الإنتاجية العملاقة (ما يطلق عليه عادة اسم الشركات المتعددة الجنسية) التي تتحكم في تكنولوجيات مختلف الصناعات، وتباشر سياسات وإستراتيجيات صناعية عالمية تجاوز الحدود السياسية. وأصبحت سيطرة هذه الوحدات على عدد من الفروع الإنتاجية الأكثر تقدما أحد مظاهر العصر الحديث، بحيث أصبح من الصعب ولوج بعض هذه الصناعات دون قدر من التعاون أو التنسيق مع هذه الوحدات الإنتاجية العالمية. فالتكنولوجيا تتجه لتصبح عالمية ترتبط بعدد من الوحدات الإنتاجية العملاقة التي تعمل في تعاون أو تنافس على مستوى العالم أجمع.

ولا يقتصر الاتجاه إلى العالمية على هذه النواحي التكنولوجية وما ارتبط به من دور متزايد تلعبه هذه الوحدات الإنتاجية العالمية، بل إن اتجاهات العالمية تفرض نفسها على مختلف نواحي الصناعة الحديثة، من حيث الاتجاه المتعاظم نحو توحيد المواصفات العالمية أو المقاييس الفنية وتنميطها. ونلحظ الاتجاه ذاته فيما يتعلق بالأذواق، بحيث إننا نكاد نلمح مولد المواطن العالمي. فأشكال ووسائل الإعلام العالمية أصبحت في كل بيت عن طريق صحون الأقمار الصناعية والإنترنت، وساعدت بالتالي على توحيد أو تنميط الاهتمامات. فالجميع يتابع المباريات الرياضية نفسها، ويشاهد المسلسلات التلفزيونية نفسها، ويسمع أخبار الفضائح السياسية والأخلاقية نفسها. وليس معنى ذلك أن لكل دولة تأثيرا مماثلا للدول الأخرى، بل الحقيقة أن السيطرة الأمريكية تبدو هنا أظهر ما تكون. كذلك فإن النظم القانونية للمعاملات لم تعد دائما نظما وطنية، فقد ظهر نوع من القواعد العالمية لتنظيم العديد من المجالات في البيوع، والاستشارات، والعقود الدولية. كما ازداد الالتجاء إلى قواعد التحكيم الدولي في العديد من المعاملات، وهكذا بدأ يظهر نوع من قانون المعاملات الدولي لتنظيم العديد من الأنشطة.

وفي الوقت نفسه الذي يتجه فيه العالم إلى نوع من الاقتصاد العالمي

فإننا نعايش تطورات مماثلة على مستوى النظام المؤسسي الدولي. فالدولة كإطار مؤسسي للنشاطين الاقتصادي والسياسي أصبحت تتعايش مع مؤسسات ومنظمات منافسة أو مكملة. وقد أشرنا إلى الأهمية المتزايدة للدور الذي بدأت تلعبه الشركات المتعددة الجنسية في مجالات الإنتاج الصناعي، حيث تتحدد إستراتيجيتها الإنتاجية والتسويقية على مستوى يجاوز حدود الدولة السياسية ليتعامل مع معظم مناطق العالم. كذلك فإننا نجد أن التعاون الدولي بين بعض الدول الصناعية الكبرى يلعب دورا أكبر أهمية في أوضاع الاقتصاد العالمي. فهناك إلى جانب المؤسسات الدولية، مثل البنك الدولي وصندوق النقد الدولي ومنظمة التجارة العالمية، دور مجموعة الدول العشر أو مجموعة الخمس (الولايات المتحدة الأمريكية، وبريطانيا، وفرنسا، وألمانيا، واليابان)، أو مؤتمرات القمة الاقتصادية للدول الصناعية (وتضم كندا وإيطاليا إلى جانب الدول الخمس المشار إليها، وأخيرا انضمت روسيا كعضو مشارك)، وقد أصبحت هذه التنظيمات الفوقية أكبر أهمية في تحديد العديد من المؤثرات في الحياة الاقتصادية الدولية (تحديد أسعار العملات، وأسعار الفائدة، وديون الدول النامية). ولم يقتصر الأمر على هذه التنظيمات المتعددة بين بعض الدول المؤثرة، بل بدأت تظهر في الوقت نفسه تنظيمات مستقلة إلى حد بعيد عن التأثير السياسي للدول مثل أسواق اليوروماركت، التي أصبحت تلعب من خلال عدد من المراكز المالية دورا مستقلا ومتعاظما في توزيع الاستثمارات العالمية.

وهكذا نجد أننا نعيش في عالم أكثر تداخلا في علاقاته الاقتصادية، بحيث لم يعد من الممكن لدولة تريد المشاركة في العصر والأخذ بأسبابه أن تنعزل عما يجري فيه. وإذا كانت الصناعة الحديثة بطبيعتها واتجاهاتها تأخذ بالعالمية، فإن الأمر لا يكاد يختلف عن ذلك في مختلف مناحي الحياة الاقتصادية، سواء من حيث اتجاهات حركات رؤوس الأموال الدولية أو أسعار الفائدة أو أسعار صرف العملات.

هل هي نهاية الجغرافيا؟

مع نهاية الحرب الباردة وظهور قضية العولمة على السطح، خرج علينا فرانسيس فوكوياما، الأمريكي الياباني الأصل، بأطروحة نهاية التاريخ [88]،

معلنا أن الصراع بين الرأسمالية الأمريكية والشيوعية السوفييتية قد حسم لمصلحة الرأسمالية. فقد وصل التاريخ إلى نهايته من حيث تطور الأنظمة الاجتماعية لمصلحة الرأسمالية والليبرالية الغربية. وهكذا، يرى فوكوياما أن تطور المذاهب الاجتماعية قد بلغ غايته في وحدانية النظام الرأسمالي الليبرالي الذي يجمع بين اقتصاد السوق والديموقراطية السياسية. وإذا كانت أفكار فوكوياما قد تعرضت لانتقادات شديدة، بل إنه نفسه قد عدل الكثير من أفكاره الأكثر جمودا عندما نشرها لأول مرة في مقال له قبل ذلك الكتاب بسنوات عدة [89]، فإننا لم نلبث أن نسمع من مفكر أمريكي آخر هو صامويل هنتنجتون أن العالم لا يتجه إلى الوحدة والتماثل بقدر ما ينحرف إلى صدام الحضارات [90]. وهو أيضا قد خفف نوعا من حدة استخلاصاته التي أوردها بشكل حاسم في مقال له بالعنوان نفسه قبلها بسنوات [91]. ويبدو لنا أن تساؤلات فوكوياما وهنتنجتون قد تجاهلت القضية الأساسية في العولمة. فلعل التساؤل الأقرب إلى طبيعة ظاهرة العولمة هو التساؤل عما إذا كنا بصدد نهاية الجغرافيا وليس نهاية التاريخ؟ فمع تراجع أهمية الحدود السياسية وتقلص سطوة المكان فهل اختفت أو تضاءلت أهمية الجغرافيا؟ وخطورة الجغرافيا أنها ليست فقط حدودا سياسية بل هي مواقع مكانية وموارد طبيعية. ولعله من المفيد الإشارة هنا إلى ما أحدثته الثورة التكنولوجية من تقليل الاعتماد على الموارد الطبيعية. فقد أدت هذه الثورة إلى تضاؤل الأهمية النسبية للموارد الطبيعية في قيمة الإنتاج. وقد ترتب ذلك على أمرين متلازمين. فمن ناحية ظهر العديد من المواد المخلقة (Man-made) المستخلصة من عناصر رخيصة ومتوافرة بكثرة مثل النفط في حالة اللدائن، والسيليكون المستخلص من الرمال في حالة أشباه الموصلات (Semiconductors). ومن ناحية أخرى فإن القيمة المضافة والمرتبة على العمل، وخاصة العمل التقني والبحث والتصميم، أصبحت أكبر بكثير من مساهمة المواد الأولية في قيمة السلعة المصنعة. حقا لقد كان العامل الإنساني حاسما على الدوام في كل إنتاج، فليس من الممكن أن يتم الإنتاج عن طريق قوى الطبيعة وحدها. ومع ذلك فقد كان دور الطبيعة بما توفره من مواد أولية بالغ الأهمية في الماضي. وقد بدأت هذه الأهمية في التراجع حاليا. فلم يكن من الممكن أن تزدهر في العصور

القديمة حضارة دون أن تتوافر موارد طبيعية مناسبة للزراعة كما كانت الحال في مصر القديمة أو وادي ما بين النهرين أو الصين. فهي كلها بيئات مناسبة للزراعة بما توفره من أرض خصبة وموارد مائية مناسبة. كذلك عندما قامت الثورة الصناعية كان من الطبيعي أن تتمتع بريطانيا وغرب أوروبا بمركز متميز بالنظر إلى توافر الفحم والحديد فيهما. فالجزيرة البريطانية هي في نهاية الأمر صخرة من الفحم. أما الآن فلم يعد الأمر كذلك، أو في الأقل لم يعد بالدرجة نفسها. فأكثر الدول تأهلا للدخول في عصر ما بعد الصناعة هي الولايات المتحدة الأمريكية واليابان، الأولى تتمتع بوفرة هائلة في الموارد الطبيعية، والثانية تكاد تكون عارية منها. وقل مثل ذلك بالنسبة للنمور الآسيوية، فهونج كونج قاحلة، وسنغافورة أقرب إلى ذلك، وكوريا الجنوبية فقيرة في مواردها الطبيعية، وتايوان لا تختلف عن ذلك كثيرا. وربما لا توجد كثافة سكانية مركزة في مكان واحد مع نقص في الموارد الطبيعية وارتفاع مستوى المعيشة كما هي الحال في هونج كونج.

وينبغي أن يفهم المقصود بتضاؤل الأهمية النسبية للموارد الطبيعية بمعناه الحقيقي. فليس المقصود بذلك أن الإنسانية سوف تتجاوز حاجتها إلى الأرض الزراعية الصالحة أو الموارد المائية أو مناجم المواد الأولية أو مصادر الطاقة. فهذه كلها ستظل مهمة وضرورية لا يمكن الاستغناء عنها. ولكن المقصود هو أن القيمة النسبية لإسهامات هذه الموارد تتضاءل في تحديد قيمة الإنتاج، بالمقارنة بالجهود الإنسانية وخاصة في ميادين البحث والابتكار والتسويق والخدمات المختلفة. وقد جاءت الترتيبات الجديدة لنظام التجارة العالمي مؤكدة لهذا التطور. فالمنظمة العالمية للتجارة في الجولة الأخيرة (للجات) في أوروجواي خصصت حماية كبيرة لحقوق الملكية الفكرية، التي تمثل الصورة الحديثة للثروة الاقتصادية في العالم المعاصر. ومع الاعتراف بهذا الاتجاه العام، ليس هناك ما يمنع من أن تستمر بعض الموارد الطبيعية في احتلال أهمية خاصة أو حتى متزايدة بشكل استثنائي لفترة من الزمن، قد تطول أو تقصر.

ولا يقتصر الأمر على تضاؤل الأهمية النسبية لإسهام الموارد الطبيعية في قيمة الإنتاج، بل إننا نجد أن النظام الاقتصادي الجديد يوفر السيطرة

الاقتصادية على هذه الموارد دون حاجة إلى الاستيلاء المادي المباشر عليها. فقد انتهى ـ أو كاد ينتهي ـ العصر الذي يتطلب سيطرة الاستعمار المادي المباشر على موارد الثروات الطبيعية. فقد أدت الأساليب الاقتصادية المعاصرة إلى توفير السيطرة الاقتصادية على تلك الموارد الطبيعية من خلال التأثير في الأسواق المالية، وأسعار الصرف، وأسعار الفائدة، وتحركات رؤوس الأموال، وتوفير المعلومات، وبراءات الاختراع، وشبكات التسويق، وبصفة عامة، مختلف أشكال الأساليب غير المنظورة المؤثرة في سلوك الأفراد والجماعات.

وإذا كانت الثورة التكنولوجية الجديدة قد ساعدت على تراجع أهمية الموارد الطبيعية كمصدر للثروة الاقتصادية وبالتالي خففت من حدة أهمية الجغرافيا، فإن التأثير الأكبر لتلك الثورة كان في اختصار المساحات والقفز على الحدود [92]. ويظهر ذلك بوجه خاص في ثلاثة ميادين هي المتعلقة بنقل المعلومات، والأموال، والسلع. وقد سبق أن أشرنا إلى أن التقدم في مجال الاتصالات والمواصلات قد جعل من العالم ما يشبه القرية الكونية (Global Village) حيث تُنشر المعلومات على بساط المعمورة في لحظات عن طريق الفضائيات والإنترنت والفاكس والبريد الإلكتروني والتليفون المحمول. وهي كلها أجهزة وأدوات تساعد على انتشار المعلومات على وجه الأرض دون حواجز وبتكلفة زهيدة. وارتبط بهذا التطور التكنولوجي وما طرأ على فكرة النقود والثورة المالية بشكل عام، أن رؤوس الأموال أصبحت تتمتع بحرية كبيرة في الانتقال والترحال من مكان إلى آخر دون أن تدركها عين أو توقفها يد رقيب. وهكذا، استطاعت الأموال القفز على الحدود السياسية بحثا عن مصادر الربح وواحات الأمان. وأخيرا فإن النظام العالمي الجديد للتجارة، مع المنظمة العالمية للتجارة، قد فرض على معظم الدول ضرورة تحرير تجارتها الخارجية وإزالة القيود الكمية والجمركية التي تحول دون انتقال السلع في حرية من مكان إلى آخر. وإذا كانت الدول لا تزال تتمتع نظريا بحرية في قبول أو عدم قبول الانضمام إلى منظمة التجارة العالمية، فمن الناحية العملية، تتضاءل حرية هذه الدول، وخاصة الصغيرة والمتوسطة، في الحركة إزاء فتح أبوابها لحرية التجارة.

وقد يبدو مما تقدم أن المكان والجغرافيا لم يعد لهما أهمية. مع ذلك

فإن المراقب لابد أن يستوقفه التناقض القائم بين إزالة الحواجز وتقريب المسافات فيما يتعلق بانتقالات المعلومات والأموال والسلع من ناحية، والعقبات الجديدة، بل والحواجز الصناعية التي تقام في سبيل انتقالات البشر من ناحية أخرى. ففي الوقت الذي يزيد فيه الحديث عن عالم بلا حدود تتجه معظم دول العالم المتقدم إلى فرض القيود والضوابط التي تحول دون انتقالات الأفراد، وخاصة من الدول النامية إلى أراضيها. فقوانين الجنسية والهجرة تتجه بشكل متزايد لمنع دخول الأجانب إلى الدول المتقدمة. والدعوة إلى حرية التبادل وإزالة الحدود بالنسبة للسلع والأموال والمعلومات يقابلها عمل حثيث وسياسات فعالة لإقامة قيود فولاذية جديدة لمنع الهجرة من العالم الثالث إلى العالم المتقدم. وهذا التناقض بين الدعوة لحرية انتقال الأشياء من ناحية والقيود والمتاريس التي تقام أمام حرية انتقال الأفراد من ناحية أخرى، ليس تناقضا ظاهريا. ففي كثير من الأحوال كانت الدعوة إلى تحرير انتقالات السلع وسيلة لمنع هجرة العمال وبديلا لها. وعندما طرحت الولايات المتحدة الأمريكية فكرة منطقة التجارة الحرة لشمال أمريكا بينها وبين كندا والمكسيك، كانت الحجة الأساسية هي أن السماح بفتح الأبواب أمام السلع المكسيكية لدخول السوق الأمريكية، هو البديل لمنع الهجرة الجماعية لفقراء المكسيك إلى الولايات الجنوبية في الولايات المتحدة الأمريكية. وهكذا، فإن العالم الجديد إذ يزيل نوعا من القيود على حرية انتقالات الأشياء يفرض في الوقت نفسه قيودا أخرى على انتقالات البشر. وليس هذا هو التناقض الوحيد بين الدعوة لحرية انتقال الأشياء وفرض القيود على حركة الأفراد، وهو تناقض يعكس رؤيتين مختلفتين لدول العالم المتقدم ودول العالم النامي. فهناك، من ناحية أخرى، تناقض آخر بين الدعوة إلى الحرية والمنافسة فيما يتعلق بتجارة السلع والخدمات، وبين الإصرار على الحماية القانونية للملكية الفكرية التي ترتبط بأسباب التقدم التكنولوجي وتكرس لحماية المراكز الاحتكارية للصناعات الكبرى. فالنظام القانوني هنا لا يعمل في مصلحة زيادة المنافسة بقدر ما يعمل على حماية احتكار المعرفة الفنية وحقوق الاختراع.

وعلى أي الأحوال، فبقدر ما أتاح النظام العالمي الجديد من زيادة المعرفة، والتقارب بين مختلف أجزاء المعمورة، فإنه دفع الأفراد في الدول الغنية إلى

الرغبة في توفير نوع من الحجر الصحي Sanitary Cordon على مشاكل الفقراء في الدول الأخرى. فكما سبق أن أشرنا، أصبحت قضايا الهجرة ومنع الأجانب من مشاركة الوطنيين، من القضايا المهمة التي تشغل الرأي العام باطراد في معظم الدول الصناعية، في بريطانيا، وفرنسا، وألمانيا، والولايات المتحدة الأمريكية، وسويسرا، والقائمة طويلة. فالمزاج العام الذي كان سائدا في القرن الماضي نحو التوسع والخروج للأقاليم البعيدة بحثا عن الثروة قد حل محله مزاج آخر دفاعي، للحيلولة دون نزوح جموع الفقراء ومزاحمتهم لهم في معيشتهم. فقد أدت الثورة التكنولوجية إلى زيادة قدرة الأغنياء وسيطرتهم الاقتصادية دون حاجة إلى الاستيلاء المادي على موارد الثروة الطبيعية من ناحية، كما مكنت هذه الثورة التكنولوجية سكان المناطق الفقيرة والمحرومة من التطلع إلى المستويات الأعلى، ووفرت لهم وسائل الانتقال الرخيص إلى الدول المتقدمة من ناحية أخرى. ومن هنا ظهرت الحاجة لدى الفئات المحظوظة في الدول المتقدمة إلى التقوقع ووضع أسباب العزل الصحي. بل إن الرغبة في الانعزال وعدم الاندماج مع الفئات المحرومة لم تقتصر على العلاقات بين الدول، غنيها وفقيرها، بل تجاوزتها إلى داخل الدولة الواحدة فيما بين فئات المجتمع. فالفئات الأعلى تسعى إلى الانعزال، فهي لم تعد تكتفي بالعيش في الضواحي بعيدا عن الضوضاء، بل إنها تقيم الجزر المحمية (Compounds) حيث تعيش في تجانس وتوفر لأبنائها خدمات متميزة بعيدا عن المدن والضواحي المفتوحة [93].

وقد يبدو أن هناك تعارضا وتناقضا بين هذا الاتجاه في المزاج العام نحو الحجر الصحي، وبين ما سبق أن أشرنا إليه مما أحدثته الثورة التكنولوجية من تقريب بين أجزاء المعمورة وإزالة للحدود والحواجز. ومع ذلك فعندما ننظر إلى أساليب هذه الثورة نجد أنها تجمع بين توفير مزيد من المعرفة واتساع الخيال وإزالة العقبات المادية من ناحية، وتؤكد في الوقت نفسه العزلة النفسية والاتجاه إلى الوحدة. فانظر إلى التليفزيون مثلا، لقد أصبح الوسيلة الرئيسية لنقل المعلومات. فهو يضع أمام الفرد في لحظات ما يحدث على اتساع المعمورة من أحداث سياسية أو اقتصادية أو اجتماعية أو رياضية. ولكن ذلك لا يتحقق عادة إلا حين يكون الفرد وحيدا في غرفته دون أي تفاعل إنساني مع الغير [94]. وقل مثل ذلك عن

الكومبيوتر والإنترنت، فهي تفتح أمام الفرد إمكانات غير محدودة من المعرفة والمعلومات في مختلف أجزاء المعمورة، والفرد يحصل على كل ذلك وهو وحيد منعزل. فهو يتصل بأجهزة الكومبيوتر في بلدان أخرى أو قارات أخرى دون لقاء أو تفاعل إنساني مباشر. فالكثير من إنجازات الثورة التكنولوجية قد فتحت الآفاق أمام الفرد، حيث ينتقل من مكان إلى آخر بسرعة وسهولة. ولكنه يجد نفسه غالبا وحيدا في سيارته الخاصة أو في رحلة سريعة بالطائرة لا تتيح له إلا قليلا فرصة الحديث مع الآخرين. وبدلا من أن يذهب إلى السينما أو المسرح لمشاهدة فيلم أو مسرحية، فإنه من خلال الفيديو يستطيع أن يشاهد أهم الأعمال التي عرضت في لندن أو نيويورك، ولكنه يشاهدها وحيدا في غرفته. وهكذا أدت منجزات الثورة التكنولوجية إلى توسيع آفاق الفرد وإزالة حواجز الزمان والمكان، ولكنها أقامت في الوقت نفسه حواجز نفسية، وزادت من وحدته وعزلته، من جانب آخر.

5 تطور المؤسسات والسياسات

تمهيد

تناولنا في الفصلين السابقين من هذا الباب ما لحق الأوضاع الاقتصادية الدولية من تطور، خاصة في الربع الأخير من القرن، سواء ما ظهر منها على السطح في شكل أزمات، أو ما جرى تحت السطح من تغيرات تكنولوجية. وقد أدى ذلك بالضرورة إلى تعديلات في شكل المؤسسات القائمة وأسلوب عملها فضلا عما استدعاه من إنشاء مؤسسات جديدة. كذلك فإن السياسات الاقتصادية لم تلبث أن خضعت لتغيرات وتوجهات جديدة. ويهمنا أن نتعرض في هذا الفصل لأهم هذه التغيرات. فالمؤسسات القائمة، وخاصة البنك الدولي وصندوق النقد، سرعان ما انغمست في قضايا الإصلاح الاقتصادي ومواجهة المديونية. كذلك فقد كان على صندوق النقد أن يواجه مشكلة نقص السيولة الدولية، ومن ثم كان ظهور أصل مالي دولي جديد في التعديل الأول لاتفاقية بريتون وودز 1969، هو حقوق السحب الخاصة، وإن تضاءلت أهميته بعد التعديل الثاني في 1976 إلى العدول عن نظام ثبات أسعار الصرف ذاته. أما انغماس البنك والصندوق في قضايا الدول النامية،

ثم في مشاكل الدول الاشتراكية في مراحل تحولها إلى اقتصاد السوق، فقد كان مؤشرا على ظهور مؤسسات جديدة غير مقننة مثل مجموعة الدول السبع الصناعية، التي أصبحت أكثر تأثيرا في أمور النقد والمعاملات الدولية فيما يتعلق بالعلاقات بين الدول الصناعية. وفي مجال التجارة الدولية جاءت الجولة الثامنة لاتفاقية «الجات»، جولة أوروجواي، وقد عاصرت انتهاء الحرب الباردة، فحققت هدف إنشاء منظمة عالمية للتجارة الدولية، وبذلك استكمل البناء المؤسسي للنظام الاقتصادي الدولي الجديد. ولم يقتصر الأمر على مجرد إنشاء منظمة دولية جديدة للتجارة، بل صاحب ذلك توسع كبير في مجال نشاطها، فلم يقتصر الأمر على تجارة السلع الصناعية كما كانت الحال مع «الجات»، بل شمل أيضا الزراعة فضلا عن الخدمات والملكية الفكرية، بالإضافة إلى ما أدى إليه من إنشاء جهاز قانوني لرقابة التقيد بأحكام اتفاقية هذه المنظمة الجديدة.

ومع هذا التغير المؤسسي، أخذت السياسات المطبقة في التطور بدورها. فبدأ اقتصاد السوق في استعادة مكانته، وذلك بعد أن ظهرت بوادر الوهن على الأداء الاقتصادي في دول الرفاهية والتدخل (Welfare State) في الدول الصناعية، وبعد فشل العديد من تجارب التنمية الاقتصادية المعتمدة على المبالغة في دور الدولة، وأخيرا بعد سقوط النظام الاشتراكي في الاتحاد السوفييتي ودول شرق أوروبا. وهكذا ظهرت سياسات التخصيصية (Privatization)، والإصلاح الاقتصادي (Economic reform)، والاقتصادات الانتقالية (Economics in Transitions). وكلها تعبر عن استعادة دور السوق وتضييق دور الدولة في الاقتصاد. كذلك كان من أهم التطورات ظهور ترتيبات إقليمية للتعاون الاقتصادي بين مجموعات متقاربة اقتصاديا. ولعل أظهر وأنجح هذه التجارب، هي تجربة الاتحاد الأوروبي (European Union). على أن التطور الاقتصادي والترابط المتزايد بين الاقتصادات المختلفة قد ساعدا على ظهور قضايا جديدة مثل ما أطلق عليه العولمة (Globalization)، حيث بدأ الاهتمام بعدد من القضايا التي وجدت لأول مرة اهتماما عالميا لم يتوافر لها في أي وقت سابق. وظهر ذلك بوجه خاص في قضايا البيئة (Environment). وبالمثل فإن قضايا التنمية الاقتصادية قد أخذت طابعا جديدا فيما عرف بالتنمية البشرية Human Development. ونود في هذا

الفصل أن نعرض لهذه التطورات في المؤسسات، ثم القضايا والسياسات.
وهكذا ينقسم هذا الفصل إلى مبحثين:

المبحث الأول ـ المؤسسات

المبحث الثاني ـ القضايا والسياسات

المبحث الأول: المؤسسات

نتناول هنا أهم التطورات التي لحقت الجانب المؤسسي للنظام الاقتصادي الدولي.

أ ـ تطور صندوق النقد

رأينا أن إنشاء صندوق النقد الدولي جاء لتأمين نظام اقتصادي دولي يقوم على ثبات أسعار الصرف وحرية تحويل العملات. وقد جاءت صيغة الصندوق توفيقا بين الأفكار المقدمة من الولايات المتحدة الأمريكية وتلك التي عرضها الوفد البريطاني، مع غلبة الأفكار الأمريكية على الشكل النهائي للصندوق. لكن سرعان ما ظهرت في التطبيق مشاكل عدة فرضت نفسها على طبيعة عمل الصندوق. وقد كانت المشكلة الأولى، هي مشكلة مدى توافر السيولة الدولية لمواكبة الحاجة إلى زيادة وسائل الدفع، مع زيادة حجم التجارة الدولية من ناحية، وعدم القدرة على تعديل أسعار الصرف من ناحية أخرى. وقد ترتب على ذلك أن لجأت الدول إلى الاعتراف بضرورة إنشاء صورة جديدة للسيولة الدولية فيما عرف بحقوق السحب الخاصة، الأمر الذي تطلب التعديل الأول لاتفاقية بريتون وودز. على أن صعوبات نظام النقد الدولي لم تتوقف، إذ بات من الواضح أن المشكلة أعمق من مجرد توفير وسائل جديدة للمدفوعات الدولية. فبقاء أسعار الصرف ثابتة، معناه من الناحية العملية أن تتخلى الدول عن استقلال سياساتها النقدية في الداخل وتخضعها لاعتبارات التوازن الخارجي. ومع ازدياد مسؤوليات الحكومات في توفير الاستقرار الاقتصادي الداخلي، بتحقيق معدلات معقولة من النمو ومحاربة البطالة والتضخم، أصبح من الصعب عليها أن تتخلى عن إحدى أهم وسائل السياسة الاقتصادية، ألا وهي السياسة النقدية وسياسة أسعار الصرف. ومع ازدياد الاضطراب

المالي بعد «صدمة النفط» وظهور العجوزات المالية الكبرى لم يعد هناك مناص من ضرورة التخلي عن نظام ثبات أسعار الصرف، وقبول تعويم العملات (Floating)، ومن هنا جاء التعديل الثاني لاتفاقية بريتون وودز الذي أباح لكل دولة اختيار نظام الصرف المناسب لها، وهو ما أدى عمليا إلى الأخذ بنظام تقلبات أسعار الصرف (Flexible exchange rates). وأخيرا، مع وضوح أزمة التنمية، وخاصة بعد أن زادت أعباء المديونية الخارجية على الدول النامية، اتجه صندوق النقد الدولي ليصبح، مع البنك الدولي، المؤسسة الاقتصادية الدولية الأكثر اهتماما بقضايا التنمية والإصلاح الاقتصادي، وازداد دوره في هذا الاتجاه مع تحول عدد من دول الكتلة الاشتراكية سابقا إلى نظام السوق. ونتعرض على التوالي لهذه الأمور.

أولا ــ إنشاء حقوق السحب الخاصة Special Drawing Rights (SDR)

إذا كان إنشاء صندوق النقد الدولي، وما انتهى إليه من تصورات لنظام النقد الدولي في 1944، قد جاء نتيجة للتوفيق بين موقفي الولايات المتحدة الأمريكية وإنجلترا، فإن التعديلات التي ألحقت بنظام النقد الدولي منذ الستينيات بما فيها إنشاء حقوق السحب الخاصة، جاءت نتيجة للتوفيق بين موقفي الولايات المتحدة الأمريكية وفرنسا. وكانت فرنسا تحارب بصفة خاصة كل اتجاه يشتم منه استمرار سيطرة الولايات المتحدة على نظام النقد الدولي، بعكس إنجلترا التي ظلت تحبذ العودة إلى نظام الذهب وثبات أسعار الصرف.

ومع الاعتراف بالحاجة إلى وسيلة لزيادة السيولة الدولية، كانت هناك أمور عدة ثار حولها الجدل قبل إنشاء حقوق السحب الخاصة في صورتها النهائية.

من ذلك كان هناك تساؤل عما إذا كان المطلوب هو زيادة السيولة المشروطة، أم أن الأمر يتطلب زيادة في السيولة غير المشروطة. كما سنرى، تم الاتفاق على أن يكون إنشاء حقوق السحب الخاصة وتوزيعها على الأعضاء غير مشروطين باتباع سياسات أو برامج معينة. على أن كون حقوق السحب الخاصة من قبل السيولة غير المشروطة لا يعني أن يكون استخدامها دون قيام «الحاجة» إلى ذلك. وسوف نتعرض لهذا الشرط فيما بعد. ويكفي أن

نشير هنا إلى أن استخدام حقوق السحب الخاصة لا يتطلب من الدولة اتباع سياسة معينة.

كذلك اتجه الرأي في أول الأمر إلى أن تكون التسهيلات الجديدة مقصورة على الدول الصناعية الكبرى (مجموعة العشر). وواجه هذا الاتجاه معارضة شديدة من جهاز صندوق النقد الدولي ذاته (المدير العام)، ومن جانب الدول الأخرى وخاصة الدول النامية. ولذلك فقد استقر الرأي في النهاية على أن تكون حقوق السحب الخاصة تسهيلات جديدة شاملة ومفتوحة لجميع الدول دون أي تمييز.

وبالمثل، ثار جدل كبير حول طبيعة السيولة الجديدة المقترحة، وهل يتعلق الأمر بنوع من حقوق السحب غير المشروطة، أو بخلق «أصول احتياطية» جديدة. والحقيقة أن هذه النقطة أثارت جدلا كبيرا، وهي ترتبط في الأذهان بالتساؤل عما إذا كان الأمر يتعلق «بنقود» دولية جديدة، أو يتعلق «بفتح ائتمان» ونوع خاص من القروض. ففي حالة الإضافة إلى النقود الدولية تكون هناك زيادة في عرض السيولة الدولية، ولا يوجد أي التزام بالرد، بعكس حالة الائتمان الذي يفترض التزاما بالرد من الدولة المقترضة، مما يؤدي إلى نقص السيولة بعد الرد وسداد الالتزامات. وقد اتضح فيما بعد أن الجدل حول هذه النقطة ليس جوهريا. ومع ذلك فقد أثر هذا الخلاف في تسمية السيولة الجديدة.

وهناك أمر آخر ثار حوله الخلاف، وهو دور صندوق النقد الدولي بصدد السيولة الجديدة المقترحة. واستقر الرأي منذ فترة متقدمة من المشاورات على أن يكون لصندوق النقد الدولي دور أساسي في الرقابة على هذه السيولة الجديدة، سواء عن طريق جهاز الصندوق نفسه أو عن طريق جهاز جديد مرتبط به. وتمت الموافقة نهائيا على أن ينشأ «حساب خاص» لحقوق السحب الخاصة بالصندوق (أصبح «إدارة» حقوق السحب الخاصة بعد نفاذ تعديل اتفاقية الصندوق في جامايكا في إطار التعديل الثاني).

بعد مشاورات طويلة تم تعديل بعض أحكام اتفاقية صندوق النقد الدولي في 28 يوليو 1969. وفي 6 أغسطس 1969 أنشئ «حساب حقوق السحب الخاصة» لدى صندوق النقد الدولي، ووافق مجلس محافظي الصندوق

في 3 أكتوبر 1969 على «تخصيص» حوالي 9,5 مليار وحدة حقوق سحب خاصة لمدة ثلاث سنوات تبدأ من أول يناير 1970. وبذلك دخل نظام حقوق السحب الخاصة في الحياة الدولية فعلا. ونتناول فيما يلي أهم أحكام هذا النظام الجديد.

(1) **المشتركون في نظام حقوق السحب** (Participation): استقر الرأي في النهاية على أن يكون نظام حقوق السحب مفتوحا لجميع الدول الأعضاء في صندوق النقد الدولي على نحو اختياري. بمعنى أنه يحق لأي دولة عضو أن تشترك في هذا النظام متى رأت مصلحتها في ذلك. وفي هذه الحالة فإنها تتمتع بجميع مزايا نظام حقوق السحب وتخضع لجميع التزاماته.

وتشترك في هذا النظام حكومة الدولة العضو التي تختار الاشتراك فيه، أو بنكها المركزي إذا عينته لهذا الغرض. ولذلك فإن الأصل هو أن التعامل في حقوق السحب الخاصة يقتصر على الحكومات والبنوك المركزية (سوف نرى أن التعديل الثاني لاتفاقية صندوق النقد الدولي في جامايكا قد وسع من الهيئات العامة المتعاملة في حقوق السحب الخاصة).

ولم يتضمن تعديل اتفاقية صندوق النقد بإنشاء حقوق السحب الخاصة أي نصوص خاصة حول القوة التصويتية للدول المشتركة في هذا النظام، ولذلك فإن أصوات كل دولة مشتركة تتوقف على حصتها لدى الصندوق، ولا يختلف عدد أصواتها في الشؤون العامة للصندوق عنه بالنسبة لحقوق السحب الخاصة. ومع ذلك فإنه في القرارات المتعلقة بحقوق السحب الخاصة لا يكون للأعضاء غير المشتركين في هذا النظام أي صوت، وإن كان يجوز لممثليهم أن يشاركوا في المناقشات.

(2) **التخصيص والإلغاء** (Allocation and Cancellation): ذكرنا أنه ثار خلاف حول طبيعة حقوق السحب في أثناء المفاوضات والمناقشات الطويلة التي سبقتها، وهل الأمر يتعلق «بخلق» نقود جديدة أم أنه عبارة عن «تقديم» لائتمان واجب السداد فيما بعد.

وإزاء هذه الخلافات التي سيتضح أنها غير مؤسسة، فقد عمد واضعو التعديل إلى اختيار مصطلحات جديدة لا تثير خلافا بين الاتجاهات المتعارضة، ولذلك فقد استخدمت ألفاظ مثل «التخصيص» و«الإلغاء» وهي

ألفاظ جديدة نسبيا، ومن ثم لا تحمل معاني محددة في هذا الخصوص.

فإذا كان الغرض من إنشاء حقوق السحب الخاصة هو زيادة السيولة الدولية، فإن معنى ذلك إضافة وسائل دفع جديدة دون أن يترتب على ذلك نقص في وسائل الدفع لدى أي دولة. فالغرض هو «خلق» وسائل دفع جديدة. ولكن لفظ «خلق» قد يثير اعتراضات بعض الدول التي كانت تصر على أن تكون التسهيلات الجديدة من قبيل «الائتمان» وليس من قبيل «النقود»، ولذلك فقد جاء لفظ التخصيص مناسبا من هذه الزاوية. والحقيقة أن التخصيص هنا هو خلق لسيولة جديدة بمقتضى قرار من صندوق النقد الدولي، توضع تحت تصرف الدول الأعضاء لاستخدامها في معاملاتها الدولية (بشكل معين كما سنرى).

وإذا كان التخصيص هو خلقا لسيولة جديدة، فإن «الإلغاء» هو العملية العكسية بإزالة هذه السيولة.

ويتم خلق أو «تخصيص» حقوق السحب من جانب صندوق النقد الدولي، لمواجهة «الاحتياجات الإجمالية طويلة الأجل» Long-term global need. ويتم ذلك لفترات أساسية محددة (Basic Periods). وقد كان المفهوم أنها ستكون لمدة خمس سنوات. ومع ذلك فأول تخصيص لحقوق السحب تم لمدة ثلاث سنوات تبدأ من أول يناير 1970.

ويتم التخصيص بقرار من مجلس محافظي الصندوق بأغلبية 85 في المائة من مجموع الأصوات. وتبدأ الإجراءات باقتراح من المدير العام للصندوق (وليس لأي جهة أخرى حق اقتراح التخصيص). ويعرض اقتراح المدير العام على مجلس المديرين التنفيذيين للموافقة على اقتراح المدير، وليس لمجلس المديرين التنفيذيين سوى الموافقة أو الرفض دون حق التعديل.

وبمجرد أن تتم الموافقة على التخصيص يصبح للدولة المشاركة في هذا النظام الحق في حقوق سحب خاصة لدى الصندوق، وتتحدد أنصبتهم بحسب حصصهم في الصندوق.

(3) استخدام حقوق السحب الخاصة: لا يكفي أن نعرف كيف «تخصص» حقوق السحب الخاصة، إذ لا بد أن نفهم كيف تستخدم حتى نفهم دورها.

ونبدأ بالقول، إن الأصل في استخدام حقوق السحب الخاصة أن يتم عن طريق صندوق النقد الدولي، وليس بشكل مباشر بين الأطراف (ومع

ذلك فإنه وفقا للتعديل الأخير في اتفاقية الصندوق يمكن بموافقة الأطراف أن يتم التعامل بين الأطراف المعنية في حقوق السحب مباشرة).

ويتم استخدام حقوق السحب الخاصة بأن تتقدم الدولة صاحبة هذا الحساب إلى الصندوق، الذي «يعين» (Designate) لها دولة أخرى تقدم لها عملات قابلة للتحويل مقابل حصولها على وحدات من حقوق السحب الخاصة. وعلى ذلك فحقوق السحب الخاصة لا تستخدم مباشرة في تسوية المدفوعات الدولية، وإنما لا بد أن تحول أولا إلى عملات قابلة للتحويل، ثم تستخدم هذه العملات في تسوية المدفوعات الدولية.

ومن المهم أن نتذكر هنا أن الدولة المشتركة في نظام حقوق السحب الخاصة تتمتع بحرية استخدام هذه الحقوق، بمعنى طلب تحويلها إلى عملات قابلة للتحويل من الدولة التي «تعين» لذلك، وهذه الأخيرة تلتزم بتقديم عملات قابلة للتحويل مقابل حقوق السحب الخاصة. وكل ذلك يتم عن طريق الصندوق.

كذلك من الضروري أن نتذكر أيضا أن حصول الدولة على العملات القابلة للتحويل بهذا الشكل من الدولة «المعينة» لها، لا يتطلب أن يتوافر لدى الصندوق موارد خاصة من الذهب والعملات الأجنبية لمواجهة هذه الطلبات. فالأمر يبدو كما لو كان الصندوق يصدر أصولا عليه تقدم للدول «المعينة» للحصول على عملات قابلة للتحويل منها، وهذه الدولة تستطيع بدورها أن تقدمها لدولة أخرى «معينة» للحصول على عملات قابلة للتحويل، وهكذا.

وينبغي أن يلاحظ أن استخدام الدولة لحقوق السحب الخاصة بها لا يخضع لشروط معينة، فحقوق السحب الخاصة هي نوع من السيولة غير المشروطة. فمتى توافرت «الحاجة»، على ما سنرى، تستطع أي دولة أن تطلب من الصندوق «تعيين» عضو لكي يقدم له حقوق السحب مقابل عملات قابلة للتحويل، ودون أن يفرض عليها الصندوق ضرورة اتباع سياسة معينة كما هو الحال في إقراض الصندوق من الشريحة الائتمانية.

(4) التعيين (Designation): رأينا أن جوهر عملية استخدام حقوق السحب الخاصة هو أنه إذا قامت «الحاجة»، يتقدم العضو إلى الصندوق بطلب تعيين عضو آخر يقدم عملات قابلة للتحويل مقابل حقوق السحب الخاصة،

وتلتزم الدولة المعينة بتقديم هذه العملات القابلة للتحويل. ومع ذلك فإن هناك حدودا قصوى لما تلتزم به الدولة المعينة لقبول حقوق السحب، ويتحدد هذا الحد بضعفي حصتها من حقوق السحب الخاصة. وبذلك فإن أقصى ما يمكن أن تحوزه دولة هو ثلاثة أمثال حصتها المخصصة لها من حقوق السحب الخاصة.

ولذلك فإنه من المهم أن نعرف كيف يعين الصندوق الدولة التي تلتزم بقبول حقوق السحب الخاصة مقابل تقديم عملات قابلة للتحويل.

ويتبع الصندوق في تعيينه للدولة الملتزمة بقبول حقوق السحب معايير عدة هي:

ـ أن تكون الدولة في وضع اقتصادي قوي، على الأقل نسبيا. ونلاحظ هنا أن العبرة بالوضع الاقتصادي وليس فقط بوضع ميزان المدفوعات، فقد يعرف ميزان المدفوعات بعض الصعوبات الوقتية، ومع ذلك يظل وضع الدولة «المعينة» قويا اقتصاديا. ومن المؤشرات التي تؤخذ لذلك حجم الاحتياطيات من الذهب والعملات الأجنبية المتوافرة للدولة. فمثلا، هناك اتجاه لاعتبار الدولة في وضع اقتصادي قوي إذا توافرت لديها احتياطيات تجاوز 150 في المائة من حصتها لدى الصندوق.

ـ أن يراعى في «تعيين» الدولة لقبول حقوق السحب الخاصة تحقيق نوع من العدالة في توزيع حقوق السحب بين مختلف الدول، بحيث لاينتهي الأمر بتركيز هذه الحقوق لدى عدد ضئيل من الدول. ويمكن أن يقاس ذلك عن طريق محاولة تحقيق نوع من التقارب في نسبة ماتحصل عليه الدولة من حقوق سحب خاصة، علاوة على حصتها الأصلية إلى مجموع احتياطياتها من الذهب وعملات أجنبية، وعلى ذلك فالأصل أن «تعين» الدول ذات النسب المنخفضة.

ـ أن يراعي الصندوق بعض الأمور الفنية التي تساعد على تمكين الدولة من مواجهة التزاماتها من حقوق السحب الخاصة.

وهكذا يتضح أن نظام حقوق السحب قد اتبع أسلوبا خاصا في كيفية استخدام هذه الحقوق، وهو أن يقوم الصندوق بتعيين المتصرف إليه في هذه الحقوق وفقا لمعايير محددة، بدلا من ترك الأمر لمطلق إرادة الدولة، أو حتى للاتفاق بين الطرفين. (ومن المفيد أن نشير هنا إلى أن التعديل الأخير

لاتفاقية صندوق النقد قد أباح استخدام حقوق السحب بين الأطراف بمجرد اتفاقها).

ويحدد الصندوق بقرار من مجلس المديرين التنفيذيين، يصدر بصفة ربع سنوية، قائمة بأسماء الدول المعنية لقبول حقوق السحب الخاصة.

ومع ذلك يلاحظ أن هناك حالة يتم فيها استخدام حقوق السحب الخاصة باتفاق الطرفين ودون تعيين من الصندوق (حتى في ظل التعديل الأول وقبل نفاذ التعديل الثاني لاتفاقية صندوق النقد في جامايكا). وهذه الحالة تتعلق بتنازل الدولة عن حقوق السحب الخاصة لدولة أخرى مقابل عملة الدولة الأولى. وتنطبق هذه الحالة بشكل خاص بالنسبة للولايات المتحدة الأمريكية، التي تستطيع بموافقة الدولة الأخرى تقديم حقوق سحب خاصة مقابل استعادة دولارات أمريكية.

(5) حدود الاستخدام: لاتوجد حدود، في لحظة معينة، على حق الدولة في استخدام نصيبها من حقوق السحب الخاصة. فتستطيع الدولة، في لحظة معينة، أن تتنازل عن جميع حقوقها للسحب، إذا قامت الحاجة، للحصول على العملات القابلة للتحويل.

ومع ذلك فهناك قيد على مدى الاستخدام، في خلال فترة معينة. وينبغي أن تكون التفرقة واضحة بين عدم وجود قيود على الاستخدام في لحظة معينة، ووجود قيود على الاستخدام في «خلال فترة معينة». ففي خلال فترة معينة (خمس سنوات) لابد أن تحتفظ الدولة بمتوسط 30 في المائة على الأقل من حصتها من حقوق السحب الخاصة. فالمطلوب هنا هو الاحتفاظ في المتوسط بهذه النسبة خلال خمس سنوات. ومعنى ذلك أن الدولة تستطيع زيادة هذه النسبة في وقت معين، ومن ثم تخفيضها في وقت آخر.

ويترتب على ذلك أن الدولة تستطيع أن تطلب حقوق سحب خاصة لمواجهة هذا الالتزام وهو مايسمى (Reconstitution). ويؤخذ هذا في اعتبار الصندوق عند «تعيين» الدول التي تلتزم بقبول حقوق السحب الخاصة، وهو ماسبق أن أشرنا إليه في صدد معايير تعيين الدول لقبول حقوق السحب تحت اسم بعض الأمور الفنية.

كذلك فإن الدولة عليها عند استخدامها لحقوق السحب الخاصة أن

تراعي التزاماتها المقررة الدفع بحقوق السحب الخاصة، سواء في شكل فوائد أو لضرورة رد الحصة في حالة «إلغاء» التخصيص، إذا رئيت الحاجة إلى إنقاص السيولة الدولية بدلا من زيادتها.

(6) الفوائد: تحصل الدولة على فائدة من الصندوق مقابل ماتحوزه من حقوق سحب خاصة زيادة على حصتها. Net cumulative allocations. وفي الوقت نفسه تدفع الدولة عمولة (Charge) إذا نقصت حقوق سحبها عن حصتها. وسعر الفائدة والعمولة واحد وهو 1,5 في المائة. ومعنى ذلك أن الدول التي لاتستخدم حقوق سحبها لاتحصل ولاتدفع أي أعباء. أما إذا استخدمت بعض الدول حقوق سحبها وأدى ذلك إلى نقص مالديها فإنها تدفع عمولة، تحصل عليها الدول الأخرى التي تحوز أكثر من حصتها.

(7) ضرورة توافر الحاجة (Need): ذكرنا أن حقوق السحب تعتبر سيولة غير مشروطة، بمعنى أن استخدامها لايتطلب من الدولة الخضوع لشروط معينة واتباع سياسات محددة، كما هو الحال عند الاقتراض من صندوق النقد الدولي (فيما جاوز الشريحة الذهبية).

ولكن ليس معنى أن هذه الحقوق غير مشروطة أنها تستخدم دون توافر الحاجة، إذ إن الاتفاقية حددت الالتجاء إلى استخدام حقوق السحب الخاصة، بضرورة توافر الحاجة. ويحدد هذه الحاجة ميزان المدفوعات أو مواجهة تطورات احتياطيات الدولة Development in its reserves، والحصول على عملة الدولة نفسها من دول أخرى مقابل حقوق السحب.

فإذا واجهت الدولة عجزا في ميزان مدفوعاتها فإنها تستطيع أن تستخدم حقوق سحبها الخاصة على النحو المتقدم، سواء نتج هذا العجز عن العمليات الجارية أو عن العمليات الرأسمالية.

أما حالة احتياطيات الدولة فيقصد بها الحالة التي تريد فيها الدولة التنازل عن حقوق السحب الخاصة مقابل الحصول على عملتها من دولة أخرى ، فقد تقرر هذا الحكم، كما سبق أن أشرنا، لمواجهة حالة الولايات المتحدة الأمريكية لتقليل حيازة الدول الأخرى من الدولارات.

طبيعة حقوق السحب الخاصة: عندما نتحدث عن طبيعة حقوق السحب فإننا لانناقش قضية واحدة واضحة ومعرفة، وإنما نحاول في الواقع أن نلقي ظلا على حقوق السحب الخاصة بالمقارنة مع أجزاء أخرى مستقرة

في النظرية الاقتصادية، وبوجه خاص نظرية الأصول المالية.

والمسألة الأولى التي تعرض هنا هي المقارنة بين النقود والديون العادية ضمن الأصول المالية. فعلى رغم أن الأصول المالية هي جميعا أنواع من الديون، فإنها تختلف فيما بينها من حيث نوع المدين. فالأصل أن الدَيّن يلزم المدين وحده، ومن ثم فإنه يمثل حقا لصاحب الأصل المالي في مواجهة مدينه. ومع ذلك فإن تطور الحياة الاقتصادية وسهولة انتقال الحقوق وتداولها بين الأفراد، قد خلق نوعا جديدا من الأصول، يتمتع بقدر أكبر من القبول بما يجعل الدائن حرا في اقتضاء حقه من المدين الأصلي أو من غيره. ومع توافر القبول العام للأصل المالي، فإنه يتحول من مجرد ديّن إلى نقود. فالنقود ـ والحال كذلك ـ هي نوع من الأصول المالية، هي نوع من الديون التي تتمتع بالقبول العام، فلا يقتصر حق الدائن فيها على مدين معين بالذات، بل يشمل الجميع.

ولذلك فإن السؤال الأول الذي يعرض في طبيعة حقوق السحب الخاصة هو التساؤل عن طبيعة هذه الحقوق، وهل هي نوع من النقود؟ أم هي مجرد ديون فقط؟

وقد جرت العادة على القول إن النقود تقوم بوظائف أداة للمدفوعات(أو وسيلة للتبادل) ومخزن ومقياس للقيم. ومن بين هذه الوظائف، تعد الوظيفة الأولى (أداة المدفو عات) هي الأكثر أهمية، لأنها تعني تمتع النقود بالقبول العام بما يميزها عن الديون العادية التي لاتقتضى إلا من مدين أو مدينين معينين.

وإذا نظرنا إلى دور حقوق السحب الخاصة في نظام المدفوعات الدولية، فإننا نلاحظ أنها تقوم بالفعل بدور وحدة القياس، وسوف نرى أن هذا الدور قد بدأ يتزايد مع عدم استقرار العملات المختلفة، والرغبة في تخفيف حدة التقلبات في الالتزامات الدولية. ولذلك فإن حقوق السحب الخاصة تقوم إلى حد كبير بدور مقياس القيم في المعاملات الدولية، وهو دور يجاوز بكثير حجم المعاملات الفعلية بوحدات السحب الخاصة.

أما فيما يتعلق بمخزن القيم، فقد كان الغرض من إنشاء نظام حقوق السحب الخاصة هو خلق سيولة جديدة إضافية للاحتياطي (Supplement). ويهدف التعديل الثاني في اتفاقية صندوق النقد الدولي إلى جعل حقوق

السحب الخاصة الاحتياطي الرئيسي(Principal reserve) في نظام النقد الدولي. وعلى رغم ارتباط وظيفة مخزن القيم بوظيفة أداة المدفوعات، فإنه يمكن القول إن حقوق السحب الخاصة، ينظر إليها في المعاملات الدولية كاحتياطي، ومن ثم فهي تقوم بوظيفة مخزن القيم.

ونعود الآن إلى الوظيفة الأساسية للنقود وهي أداة المدفوعات، وهنا نجد أن حقوق السحب الخاصة تقوم بهذه الوظيفة على نحو خاص. فمن ناحية، نجد أن حقوق السحب الخاصة لا تستخدم في تسوية المدفوعات مباشرة، وإنما لا بد من تحويلها أولا إلى عملات أجنبية تستخدم في تسوية المدفوعات. فقد سبق أن أشرنا إلى أن من «تخصص» له حقوق سحب خاصة يستطع أن يطلب الحصول مقابلها على عملات أجنبية ممن «يعين» له من قبل الصندوق، وهو يستخدم هذه العملات في تسوية مدفوعاته. ومن ناحية ثانية، فإن استخدام حقوق السحب الخاصة كأداة لتسوية المدفوعات لا يتم لأي غرض أو مع أي مدين. فقد سبق أن أشرنا إلى أن استخدام حقوق السحب الخاصة يقتضي أن تتوافر «الحاجة»، وأن التعامل فيها يتم فيما بين المشتركين في نظام حقوق السحب الخاصة وهي الدول أساسا أو بنوكها المركزية.

وينبغي أن نفهم هذه التحفظات في حدودها الطبيعية. فنلاحظ مثلا أن الذهب، وهو بلا شك من أهم أدوات تسوية المدفوعات الدولية، يتطلب عادة عملية لتحويله إلى عملات أجنبية تستخدم فعلا في تسوية المعاملات الدولية. ولم ينف هذا عن الذهب صفته كنقود دولية.

كذلك ينبغي أن ينظر إلى هذه التحفظات في إطارها التاريخي. فحقوق السحب الخاصة أنشئت للإضافة إلى السيولة الدولية، ولا يمكن أن تقوم بدورها الكامل بين ليلة وضحاها، بل لا بد من وقت طويل تستقر فيه، ويترتب عليه قيام عادات وتقاليد جديدة تنظر إلى هذه الحقوق باعتبارها نقودا دولية. وبالفعل فإن التعديل الثاني في اتفاقية صندوق النقد الدولي وسع من استخدامات حقوق السحب الخاصة، وبوجه خاص فيما يتعلق بإباحة التعامل فيها بين الأطراف المعنية بمجرد الاتفاق، ودون حاجة إلى مراعاة شروط أخرى. ومن شأن ذلك أن يؤدي في المستقبل إلى تمتع حقوق السحب الخاصة بدور أكبر كوسيلة للمدفوعات الدولية. ولا يمكن القول

بأن هذا الأمر قد تحقق حتى الآن.

وخلاصة القول هنا أن حقوق السحب الخاصة أقرب إلى النقود منها إلى الديون العادية، وهي تقوم بمعظم وظائف النقود في المدفوعات الدولية. وإذا كانت هناك قيود عدة تحول دون القول بأنه قد اكتملت لها خصائص النقود، فإنما يرجع ذلك إلى حداثة العهد بها، وإلى أنها أنشئت نتيجة اتفاق دولي حديث، وربما يؤدي العمل إلى اكتمال هذه الخصائص في المستقبل.

ننتقل بعد ذلك إلى مسألة أخرى في طبيعة حقوق السحب الخاصة. فهي كأصول مالية قد يتم تداولها نظير مقابل، فتكون نوعا من القروض (Borrowed reserves) أو تعطى منحة فتكون نوعا من الأصول المملوكة (Owned reserves). فاقتراض الدولة من البنك المركزي للحصول على النقود هو نوع من الحيلة والمجاز، فالحقيقة أن الدولة تحصل على هذه النقود كمنحة ودون مقابل. وعلى العكس، فإن قيام البنوك التجارية بتوفير نقود الودائع للأفراد يتم عن طريق الإقراض، وهو ماسيلتزمون بدفع مقابل له. ولذلك فهناك محل للتساؤل عن طبيعة حقوق السحب الخاصة من هذه الزاوية.

أثارت هذه المسألة عديدا من المناقشات قبل إنشاء حقوق السحب الخاصة، كما ظلت غير واضحة بعد ظهور هذا النظام. ونعتقد أن هذا النظام يتضمن خليطا من فكرة القروض والمنحة. فهناك مجموعة من النصوص التي تفرض على المشترك أن يعمل على إعادة وضعه بالنسبة لما تم من تخصيص حقوق السحب له، ومن ثم سداد ما يستخدمه منها في تسوية مدفوعاته، ومن هذه الزاوية نجد تشابها مع فكرة القرض. ولكن هناك من ناحية أخرى أسلوب «التخصيص» لجميع الدول المشتركة بزيادة أصولها السائلة في الوقت نفسه، ومع انخفاض سعر الفائدة على ما جاوز حصتها، فإن فكرة المنحة تكون ظاهرة.

إذا كان التعديل الأول لاتفاقية صندوق النقد الدولي في 1969 قد أنشأ نظام حقوق السحب الخاصة، فإن التعديل الثاني قد قصد، ضمن أمور أخرى، إلى توسيع دور حقوق السحب الخاصة في المدفوعات الدولية، وتحويلها من مجرد إضافة للاحتياطي الدولي إلى اعتبارها الاحتياطي الأساسي في نظام النقد الدولي.

وعلى رغم أن مبادئ «تخصيص» و «إلغاء» حقوق السحب الخاصة قد ظلت على ما هي عليه ، فقد استهدف التعديل الثاني توسيع دائرة التعامل فيها، سواء من حيث المتعاملين أو من حيث العمليات والشروط اللازمة لها. فمن حيث المتعاملون، لم يعد التعامل في حقوق السحب الخاصة مقصورا على الحكومات وبنوكها المركزية، وإنما سمح للمؤسسات المالية بالاحتفاظ بها، والتعامل فيها.

ولعل أهم تعديل هو السماح بالتعامل في حقوق السحب الخاصة بين المشتركين بمجرد اتفاقهم، ودون أي شروط أخرى، سوى احترام قيمة أسعار حقوق السحب الخاصة. ومن شأن هذا التعديل زيادة التعامل بين الدول بمقتضى حقوق السحب الخاصة بما قد يؤدي في المستقبل إلى أن تصبح أداة لتسوية المدفوعات بشكل مباشر. كذلك أبيح للحساب العام في صندوق النقد الدولي التعامل في حقوق السحب الخاصة.

تقويم حقوق السحب الخاصة: تحدثنا في كل ما تقدم عن حقوق السحب دون إشارة مباشرة إلى كيفية تقويم هذه الحقوق بالنسبة للعملات الأخرى. وقد مر هذا التقويم بمرحلتين أساسيتين:

المرحلة الأولى، ويمكن أن نطلق عليها اسم « الذهب الورقي»، وهي المرحلة التي تمتد منذ إنشاء حقوق السحب بمقتضى التعديل الأول لاتفاقية الصندوق وبدء التخصيص في يناير 1970، وحتى منتصف 1974 . وهذه المرحلة تتفق مع سيادة نظام ثبات أسعار الصرف. فعند إنشاء حقوق السحب الخاصة في 1970 كما نعلم، لم تكن فكرة التعويم واردة كنظام عام للنقد العالمي، ولذلك فقد عرفت وحدات حقوق السحب الخاصة بالذهب. وكانت وحدة حقوق السحب تعادل 0,888671 من الجرام من الذهب النقي، وهو سعر تعادل الدولار نفسه بالنسبة للذهب في ذلك الوقت. ولذلك فقد كانت وحدة حقوق السحب الخاصة تعادل وحدة الدولار الأمريكي. ومن هنا جاءت تسمية حقوق السحب «بالذهب الورقي» حيث إنها نوع من الأرصدة التي لا تصدر عن مؤسسات نقدية وطنية، وتتمتع بقيمة ثابتة بالنسبة للذهب.

وقد احتفظت حقوق السحب بهذا السعر حتى بعد تخفيض قيمة الدولار إلى ذهب في أغسطس 1971. أصبحت وسيلة تقويم حقوق السحب بحسب

الذهب غير واقعية نتيجة لارتفاع أسعار الذهب بشكل كبير وتعدد أسعاره. ولذلك فقد وجب البحث عن طريقة أخرى لتقويم حقوق السحب الخاصة.

وقد تم ذلك في المرحلة الثانية التي يمكن أن يطلق عليها اسم «مرحلة سلة العملات». وفي هذه المرحلة أصبحت قيمة حقوق السحب الخاصة تحدد وفقا لعدد من العملات الأساسية في المعاملات الدولية. فقيمة وحدة حقوق السحب تحدد بقيمة سلة من عملات 16 دولة خفضت فيما بعد إلى ست عملات فقط. وهو ما يساعد على استقرار قيمة حقوق السحب بالنسبة للعملات المختلفة.

ونلاحظ أنه كان يمكن تحديد قيمة حقوق السحب بالنسبة لهذه العملات بإحدى طريقتين: الطريقة الأولى هي تحديد نسبة أو وزن لكل عملة داخل حقوق السحب، وبالتالي تتحدد قيمة كل منها في وحدة حقوق السحب بحسب سعرها في السوق. فيقال مثلا إن حقوق السحب تتضمن 33 في المائة من الدولار دائما. وهو ما يعني عددا من السنتات بحسب قيمة الدولار في السوق. فهنا نجد أن وحدة حقوق السحب تتضمن نسبة ثابتة من الدولار وقيمة متغيرة من السنتات.

أما الطريقة الثانية وهي المتبعة فعلا في تقويم حقوق السحب، فهي تحديد كميات ثابتة من العملات الأجنبية في كل وحدة حقوق سحب خاصة، ومن ثم تتغير نسبتها في وحدة السحب حسب اعتبارات السوق. فهنا نقول إن وحدة حقوق السحب تتضمن 40 سنتا دائما وهو ما يعني أن تتغير نسبة أو وزن الدولار في حقوق السحب بحسب تغيرات أسعار الدولار.

وهذه الطريقة الثانية هي التي تستخدم في تقويم وحدات حقوق السحب الخاصة، فهي سلة وحدات العملات المختلفة، ومن ثم تختلف قيمتها ووزن القيم النسبي بحسب تغيرات أسعار العملات.

وتحدد قيمة وحدة حقوق السحب الخاصة بالنسبة لأي من العملات بتقويم هذه العملات وتحويلها إلى العملة المقصودة. وينشر صندوق النقد الدولي يوميا سعر حقوق السحب الخاصة بالنسبة للدولار، وبذلك يسهل تحديد القيمة بالنسبة لأي عملة أخرى عن طريق معرفة سعرها بالنسبة للدولار. ويقوم صندوق النقد الدولي بنشر أسعار العملات المختلفة في أيام العمل وعلاقتها بأسعار حقوق السحب الخاصة.

وقد أكد التعديل الثاني لاتفاقية صندوق النقد الدولي انفصام الصلة بين حقوق السحب الخاصة والذهب، حين أسقط من تعريفه لها أي إشارة إلى الذهب. وهذا ما يؤكد اتجاه نظام النقد العالمي إلى تقليص دور الذهب النقدي في المعاملات الدولية.

وأخيرا لعله من المفيد الإشارة إلى أن قضية الإضافة إلى السيولة الدولية كانت تمثل مشكلة مهمة في ظل ثبات أسعار الصرف. أما مع الأخذ بنظام تقلبات أسعار الصرف، فإن الحاجة إلى وسائل دفع دولية (سيولة دولية) تقل حيث تقوم تغيرات أسعار الصرف بدورها في تحقيق التوازن. وقد جاء التعديل الثاني لاتفاقية بريتون وودز 1976 فألغى نظام ثبات أسعار الصرف، وترك الحرية لكل دولة لكي تختار نظام الصرف المناسب لها، وتحول العالم من نظام ثبات أسعار الصرف إلى نظام تقلبات أسعار الصرف (التعويم)، ومن ثم تضاءلت أهمية قضية السيولة الدولية وتراجعت أهمية حقوق السحب الخاصة.

ثانيا: صندوق النقد الدولي وقضايا الإصلاح الاقتصادي

بدأ صندوق النقد الدولي نشاطه كمؤسسة «نخبة» تتعامل بدرجة أكبر مع الدول الصناعية لضمان استقرار أسعار الصرف وتوفير حرية تحويل العملات. ومع مرور الزمن بدأت الدول الصناعية تحل مشاكلها النقدية والمالية خارج إطار صندوق النقد الدولي، وخاصة في إطار الترتيبات الأوروبية. ومع «صدمة النفط» الأولى في 1973 - 1974 ظهرت مشكلة تدوير الفوائض المالية Recycling of Petro-dollars، ثم سرعان ما ظهرت مديونية دول العالم الثالث بشكل كبير في بداية الثمانينيات. وقد سبق أن أشرنا إلى أن القوى الاقتصادية السائدة أدت إلى تحمل عدد من الدول النامية للعجز المقابل لظهور الفوائض النفطية. في منتصف الثمانينيات حدد البنك الدولي 17 بلدا من دول العالم الثالث من أثقل البلاد مديونية، ويقع أغلبها في أمريكا اللاتينية [95]. وقد تفجرت أزمة الديون الدولية بشكل ظاهر في أغسطس 1982 حين أعلنت المكسيك توقفها عن الدفع. وقد أحدث هذا الإعلان ذعرا شديدا في الدوائر المالية العالمية، لأن معظم ديون المكسيك وسائر دول أمريكا اللاتينية كانت راجعة لمئات البنوك التجارية المنتشرة في

العالم، وخاصة في الولايات المتحدة الأمريكية. ولاحتواء الأزمة أعلن جيمس بيكر (James Baker) وزير الخزانة الأمريكية مشروعا لعلاج مشكلة الديون الدولية. وكان الهدف الأساسي هو مساعدة المكسيك على العودة إلى استئناف خدمة ديونها والحيلولة دون انتشار عدوى التوقف عن الدفع إلى الدول المدينة الأخرى، وتفادي حدوث انهيار للنظام المصرفي الدولي. وهنا دُعي صندوق النقد الدولي إلى القيام بدور قيادي في الجمع بين الأطراف المعنية وإقناع كل طرف بالمساهمة بترحيب في علاج الأزمة. وقام الصندوق بترتيب العلاقة بين المكسيك والبنوك الدائنة فيما عرف بتوفير حزمة الإنقاذ (Rescue Package)، وتتضمن توفير قدر من التمويل من الصندوق مع قروض جديدة من البنوك لتمكين المكسيك من الاستمرار في خدمة الدين، مع اتباع سياسات اقتصادية جديدة تمكنها من تحسين أوضاعها الداخلية. وهكذا انجر الصندوق إلى قضايا دول العالم الثالث وخاصة فيما يتعلق بإعادة جدولة الديون Rescheduling of Debts، وتقديم قروض للدول المدينة مع إلزامها بعدد من السياسات عرفت بالمشروطية (Conditionalities)، حيث تلتزم الدول المدينة باتباع سياسات محددة، مقابل إعادة الجدولة وتوفير بعض التسهيلات اللازمة للدولة المدينة.

وقد ارتبطت هذه «الشروط» بما عرف بسياسات التثبيت المالي أو النقدي (Stabilization programs)، حيث يلزم الصندوق الدولة المدينة باتباع سياسات اقتصادية من شأنها تحسين أوضاع المتغيرات الكلية (Macro Economic)، لا سيما فيما يتعلق بضبط عجز الموازنة، واختيار أسعار صرف واقعية وأسعار فائدة مناسبة. وكان أن توافرت لصندوق النقد خبرة طويلة في التعامل مع الدول المتقدمة في مسائل التثبيت النقدي، وطور أدوات ومؤشرات ناجحة للحكم على مدى تحقق الاستقرار النقدي والمالي الذي يعتمد بصورة أساسية على ثلاثة مؤشرات، هي العجز في الموازنة، وسعر الصرف، وسعر الفائدة. ولذلك كانت نصائح الصندوق مرتبطة دائما بتوفير الانضباط في هذه المؤشرات الاقتصادية. ونظرا إلى أن هذه المؤشرات كمية يمكن التحقق منها، فقد كان من السهل على الصندوق أن يراقب مدى النجاح في تحقيقها لدى الدول. وعندما بدأ صندوق النقد في مواجهة قضايا مديونية الدول النامية، كان من الطبيعي أن يلجأ إلى

تجربته في التثبيت المالي الذي استند إلى تاريخ طويل مع الدول الصناعية بعد الحرب العالمية الثانية. ولذلك فقد ووجه تدخل صندوق النقد الدولي في أول الأمر بمعارضة من كثير من الأوساط في شأن مدى سلامة تذكرته العلاجية لظروف هذه الدول. فقيل إن الصندوق يقدم وصفة وحيدة معتمدة على هذه المؤشرات الاقتصادية الكمية دون مراعاة للأوضاع الخاصة لكل دولة. وقد اتبعت في ذلك الوقت بعض السياسات لتخفيض عجز الموازنات عن طريق إلغاء الدعم على السلع الضرورية في بعض الدول، مما أدى إلى اندلاع المظاهرات والاضطرابات (التي عرفت في ذلك الحين باضطرابات صندوق النقد الدولي) (IMF Riots) وهو الأمر الذي هدد الاستقرار الاجتماعي. وعلى رغم أن هذا النقد لم يخل من بعض الصحة، فإن الحقيقة هي أن الصندوق لم يستمر طويلا في الأخذ بهذه السياسات الميكانيكية، بل بدأ من خلال تعاونه مع البنك الدولي في مراعاة الكثير من الاعتبارات الاقتصادية الأخرى، فيما عرف آنذاك بالإصلاح الهيكلي (Structural Adjustment). ومراعاة الجوانب الاجتماعية عن طريق شبكات الأمان الاجتماعي (Social Safety Nets). وسوف نرى أن انخراط صندوق النقد الدولي في قضايا الدول النامية قد أدى إلى مزيد من التعاون مع البنك الدولي، حيث أصبحا معا يمثلان ثنائيا لمعالجة قضايا الدول النامية.

ومع انهيار النظم الاشتراكية في نهاية الثمانينيات وبداية التسعينيات، واجه صندوق النقد الدولي مشكلة انتقال هذه الدول وتحولها إلى اقتصاد السوق. وهكذا بدأت هذه الدول تدخل مرحلة ماعرف بالاقتصادات الانتقالية (Economies in Transition). وقد تطلب الأمر توفير تسهيلات مالية وائتمانية كبيرة لهذه الدول حتى تتمكن من إجراء التحول من الاقتصاد المركزي إلى اقتصاد السوق، وقام صندوق النقد، بالاشتراك مع البنك الدولي، بتوفير الخبرة الفنية مع بعض أشكال التمويل ليتيسر تحول هذه الاقتصادات إلى اقتصاد السوق.

ب ـ تطور البنك الدولي

رأينا أن البنك الدولي للإنشاء والتعمير (التنمية) قد اتجه ـ كما يوحي

اسمه ـ إلى قضايا إعادة بناء (الإنشاء) أوروبا، ثم لم يلبث أن تخصص في قضايا التنمية، وبذلك أصبح هو المؤسسة الدولية المهتمة بقضايا التنمية في الوقت الذي كان فيه الصندوق مهتما بقضايا الاستقرار النقدي للدول الصناعية. وعلى رغم طول تجربة البنك الدولي مع قضايا التنمية للدول النامية، فقد عرفت سياساته غير قليل من التطور.

ففي البداية كان جل اهتمام البنك هو التمويل المشروعي Project Finance، وخاصة لمشروعات البنية الأساسية. وربما تأثر البنك الدولي في هذا بتجربته في إعادة إعمار أوروبا. وقد غلب على سياسة البنك الدولي في هذه المرحلة الاهتمام بالنمو الاقتصادي باعتباره المؤشر الرئيسي للنجاح. ومنذ نهاية الستينيات، وخاصة مع تولي «ماكنمارا» رئاسة البنك، بدأ البنك يوجه عناية خاصة إلى قضايا التوزيع، وبذلك أصبح «النمو مع التوزيع» (Growth With Distribution) هو أحد محددات مشروعات تمويل البنك الدولي. فلم يقتصر البنك على تمويل المشروعات الكبرى للبنية الأساسية المادية، مثل محطات توليد الكهرباء، والطرق، وشبكات المياه والصرف، بل اتجه أيضا إلى تمويل المشروعات الصحية والتعليمية ومشروعات التنمية الريفية. ومع الثمانينيات اتجهت مشروعات البنك الدولي إلى ماعرف ببرامج التكيف الهيكلي Structural Adjustment Loans (SAL)، وهو مابدأ يخرج من مجرد تمويل لمشروعات محددة إلى نوع من التمويل البرامجي (Programs Financing). حيث يمول البنك قيام الدولة بسياسات معينة، قد تكون سياسة إعادة هيكلة الاقتصاد أو الانتقال إلى القطاع الخاص وتخصيص بعض المشروعات العامة.

وقد ارتبط هذا التغير في اهتمامات البنك بتطور مقابل في مفهوم البنك للتنمية. ففي الفترة الأولى التي سادت فيها مفاهيم النمو الاقتصادي المرتبط بمعدل الدخل الفردي (Per Capital Income)، كان التركيز متجها إلى المشروعات الاقتصادية ذات العائد الاقتصادي على نمو الناتج القومي. حقا لقد عمد البنك منذ فترة طويلة إلى التمييز بين مايسمى بالعائد المالي (Financial Return) والعائد الاقتصادي (Economic Return)، حيث ينظر الأول إلى حساب الأرباح والخسائر كما تظهر في شكل إيرادات أو تكاليف مالية للمشروع، دون مراعاة الآثار الاقتصادية الأخرى التي لاتنعكس ماليا على

ميزانية المشروع. وكان البنك يصر على أن العبرة بالعائد الاقتصادي الذي يأخذ في الاعتبار الناتج والتكاليف الاقتصادية العائدة على المجتمع ولو لم تنعكس في شكل إيرادات أو تكاليف مالية. ومع كل ذلك، كان الاهتمام الأول منصبا على مفهوم التنمية الذي يركز على فكرة معدل النمو في الاقتصاد القومي.

وفي هذا الوقت كان التفكير السائد هو أن معدل النمو يتوقف بدرجة كبيرة على حجم الاستثمارات وفقا لصيغة مشهورة هي، معدل رأس المال / الناتج (Capital/Output Ratio)، ومن هنا كان الاهتمام بالإنفاق على المشروعات الاستثمارية الكبرى، خاصة في مجال البنية الأساسية كما ذكرنا، وذلك على أساس أن زيادة الاستثمار سوف تؤدي إلى زيادة في الدخل. كذلك فقد كانت سياسة البنك في ذلك الوقت هي تشجيع الحكومات على القيام بهذه المشروعات، حيث كان الاقتناع السائد هو أن السوق والقطاع الخاص في معظم الدول النامية غير كافيين، أو أنهما غير قادرين، على القيام بدورهما في تنمية الاقتصاد.

وفي مرحلة تالية دخل على مفهوم التنمية تطور مهم، وذلك بإعطاء مزيد من الاهتمام لرأس المال البشري، إلى جانب رأس المال المادي. وكان عدد من الكتاب وعلى رأسهم شولتز (Schultz) [96]، قد أشاروا في بداية الستينيات، إلى أهمية الاستثمار في الإنسان، وخاصة في مجالات التعليم والصحة وتنظيم الأسرة. كذلك عاصر مفهوم التنمية في هذه المرحلة بداية الاهتمام بقضايا التوزيع، فقد يزيد معدل نمو الاقتصاد بشكل عام، ومع ذلك يزداد الاختلال في توزيع الثروة والدخل، وبالتالي، يكون نمو الاقتصاد القومي مصحوبا بتزايد فئات المهمشين في الاقتصاد. وقد أشرنا إلى أن الاهتمام بقضايا التوزيع قد وجد آذانا صاغية خاصة في ظل رئاسة «ماكنمارا» للبنك، وكان الاهتمام بهذا الجانب مرتبطا بإعطاء وزن أكبر للتوازن في النمو بين الريف والحضر، وبين الاهتمام بالمشروعات الكبرى وخلق البيئة المناسبة للمشروعات الصغيرة والمتوسطة.

ومع تفاقم أزمة المديونية للدول النامية خلال الثمانينيات، بدأت برامج البنك الدولي تتجه إلى ما عرف ببرامج التكيف الهيكلي، واستكمال سياسات التثبيت النقدي التي يقترحها صندوق النقد الدولي. وهكذا بدأ كل من

البنك والصندوق يعملان في تعاون، بشكل ما، لمواجهة أوضاع الدول النامية، حيث يقدم صندوق النقد الدولي برامج للتثبيت النقدي تعتمد، كما سبق أن أشرنا، على إعادة التوازن في الكميات الاقتصادية الكلية (Macro Economy). وهي أمور تتحدد عادة بمؤشرات ثلاثة هي: مواجهة عجز الموازنة، تحديد أسعار الصرف الواقعية؛ والأخذ بأسعار الفائدة الحقيقية. ولكن لوحظ أن هذه البرامج وحدها غير كافية على رغم أنها أساسية لأي إصلاح اقتصادي. فهي تمثل نوعا من الشروط الأولية التي دونها لايمكن أن يتم الإصلاح الاقتصادي. لذلك فلا بد أن تستكمل ببرامج للتكيف الهيكلي الذي يتناول علاقات الإنتاج وتنظيم إدارة الاقتصاد. ومن هنا تأتي برامج البنك الدولي (وهي في العادة برامج أطول أمدا)، نظرا إلى أن تعديل علاقات الإنتاج وتنظيم الاقتصاد يحتاجان إلى وقت طويل قبل أن تظهر ثمارهما. كذلك ينبغي أن نشير هنا إلى أن البنك الدولي بدأ يولي عناية متزايدة للجوانب الأخرى غير الاقتصادية البحتة، مثل حسن توزيع الثروة والدخل، والاهتمام بالفئات المهمشة، وإنشاء شبكات الأمان الاجتماعي، ومراعاة اعتبارات حماية البيئة، وبشكل عام، كان البنك الدولي أكثر استجابة لهذه الاعتبارات من صندوق النقد الدولي الذي غلبت عليه اعتبارات التوازن المالي. ومع ذلك فمن الملاحظ أن هناك مزيدا من التعاون بين المؤسستين، مع وجود بعض أحوال الاختلاف في التوجهات العامة.

كذلك ينبغي أن نشير إلى أن توجهات البنك الدولي في قضايا التنمية كثيرا ماتصطدم بالاعتبارات السياسية للدول المتلقية لقروض، من حيث عدم إمكان التعرض إلى قضايا النظم السياسية وأساليب الحكم القائمة فيها. ومع ذلك فقد أظهرت تجارب التنمية في العديد من الدول، خاصة في أفريقيا، أن فشل التنمية كان راجعا في الدرجة الأولى إلى فساد النظم السياسية السائدة، وأنه لايوجد أمل حقيقي في أي تنمية متواصلة مالم تحدث تغيرات جذرية في أساليب الحكم. ورغبة من البنك الدولي في طرح هذه القضايا دون التعرض مباشرة للأمور السياسية، فقد سك تعبيرا جديدا لمناقشة هذه الأمور، هو تعبير «الحكم الصالح» (Good Governance)، ويقصد به كل أساليب استخدام السلطة سواء من الحكومات أو من إدارات الحكم المحلي، أو في إدارة المشروعات أو غير ذلك من الميادين. فهذا

ميدان لايقتصر على الحكومات بالمعنى الضيق بل يتناول كل أوضاع العمل الجماعي. ومن هنا جاءت صيحة البنك الدولي في 1989 بأن أزمة أفريقيا هي أزمة في الحكم الصالح [97] (A Crisis of Governance).

ومع توسع مفهوم التنمية، بدأ الإدراك بأن الدولة لم تعد هي اللاعب الرئيسي، ولا الوحيد في الساحة، وأن هناك مجالا لأدوار أخرى للقطاع الخاص ومؤسسات المجتمع المدني. وقد صاحب ذلك ما أصاب الاشتراكية والتنمية من أزمات أوضحت فشل الاعتماد الكامل على الدولة كلاعب وحيد، ومن هنا جاءت أهمية تدعيم نشاط القطاع الخاص والقطاع الأهلي في عملية التنمية الاقتصادية والاجتماعية. ولعل من المفيد أن نسجل تطور نظرة البنك الدولي لنفسه كمؤسسة تعمل في مجال التنمية. فلم يعد التركيز منصبا على دور البنك كمؤسسة تمويلية تقدم القروض للدول النامية، بقدر ما ينصب على تحويل البنك الدولي إلى مركز للمعرفة والخبرة التي توضع تحت تصرف الدول النامية. فما يقدمه البنك الدولي من توجهات للسياسات الاقتصادية يجاوز بكثير حجم التمويل الذي يضعه تحت تصرف الدول. وفي مذكرة قدمها أخيرا «جيمس وولفنسن»، رئيس البنك الدولي الحالي، عرض تصوره عن دور البنك الدولي فيما أسماه «إطار شامل مقترح للتنمية» [98]. وفي هذا المقترح يؤكد وولفنسن أن هدف المؤسسات المالية التمويلية هو التخفيف من حدة الفقر وتحقيق التنمية المتواصلة (Sustainable Development). وهو يؤكد بصفة خاصة على التكامل بين دور صندوق النقد الدولي ودور البنك، فالصندوق الذي يعنى باستقرار الكميات الاقتصادية الكلية، يضع الشروط الأساسية للتنمية الاقتصادية والاجتماعية وما تتطلبه من تغيرات هيكلية، وهذه الأخيرة هي مسؤولية البنك. وبعد أن أوضح وولفنسن أهمية هذه الشروط الأولية قدم عرضا لمختلف جوانب التنمية الاقتصادية والاجتماعية على النحو التالي:

- الجوانب الهيكلية (Structural)، مثل الحكومات القادرة والنظيفة، ووجود نظام قانوني واضح وعادل وفعال، ونظام مالي قادر يعمل تحت رقابة جادة، ونظام للأمان الاجتماعي.
- الجوانب الإنسانية (Human)، مثل التعليم والصحة.
- الجوانب المادية (Physical)، مثل توافر خدمات مياه الشرب، والصرف

الصحي، والكهرباء، والطرق، والمواصلات، وحماية البيئة.
ـ جوانب استراتيجية محددة (Specific Strategies)، مثل تحديد العلاقة بين الحضر والريف، ودور القطاع الخاص والقطاع العام.

وإذا كانت هذه المقترحات لاتمثل جديدا في الفكر التنموي، فإنها تعكس في الوقت نفسه إدراك البنك الدولي أن قضية التنمية قضية شاملة بطبيعتها، ولايمكن النظر إليها من جانب واحد دون الجوانب الأخرى.

بقي أن نشير أخيرا إلى أن ما لحق الصندوق والبنك من تطورات عن تغير في البيئة الاقتصادية العالمية وما أفرزته التطورات من قضايا تتطلب أساليب جديدة، وكان تعبيرا أيضا عن الإفادة من الخبرات المتراكمة عبر السنين. ومع ذلك فسوف يكون من السذاجة الاعتقاد بأن هذه التطورات كانت مجرد انعكاس للتطورات المشار إليها، ولم تكن متأثرة بالاعتبارات الأيديولوجية السائدة في الدول الصناعية الكبرى. فالمؤسسات الاقتصادية الدولية، على عكس منظمات الأمم المتحدة، كانت أشد تأثرا بالقوة الاقتصادية للدول الصناعية، خاصة الولايات المتحدة الأمريكية. أما منظمات الأمم المتحدة الأخرى فقد كانت تعتمد المبدأ الديموقراطي (لكل دولة صوت)، ومن ثم تأثرت بشكل أوضح بعدد الدول الأعضاء الموجودة في هذه المنظمات، وأغلبها من الدول النامية. فكانت هذه المنظمات منبرا لآراء هذه الدول، بعكس المؤسسات الاقتصادية الدولية التي ظلت تعبر إلى حد بعيد عن الأيديولوجيات السائدة في الدوائر الحاكمة في الدول الصناعية المتقدمة، وخاصة الولايات المتحدة الأمريكية. ولذلك فقد انعكس اتجاه السياسة الاقتصادية الأمريكية خصوصا مع «رونالد ريجان» منذ بداية الثمانينيات، حيث اتجه نحو تقليص دور الحكومات وزيادة دور السوق، ورفع القيود عن النشاط الاقتصادي، والاهتمام بالمؤشرات النقدية الكمية، كل ذلك لم يلبث أن ظهر في سياسات المؤسسات الاقتصادية الدولية في مفهومها للتنمية والاستقرار.

ج ـ «الجات» في جولة أوروجواي

سبق أن أشرنا إلى أن الاتفاقية العامة للتعريفات الجمركية والتجارة

(الجات) تضمنت جولات عدة من المفاوضات، وتضمنت الاتفاق على مزيد من تحرير التجارة. على أن أهم هذه الجولات هي المعروفة «بجولة أوروجواي» التي بدأت في 1986، بموجب الإعلان الذي أصدره وزراء تجارة الدول الأعضاء، والمعروف بإعلان «بونتا دل إيست»، حيث حدد نقاط المفاوضات لهذه الجولة على النحو التالي:

1 ـ المفاوضات حول السلع، لتحقيق المزيد من تحرير وتنمية التجارة الدولية.

2 ـ المفاوضات حول الموضوعات الجديدة التي لم يسبق التفاوض عليها في الجات وهي:

(أ) تجارة الخدمات.

(ب) الجوانب التجارية المرتبطة بحقوق الملكية الفكرية.

(ج) إجراءات الاستثمار المتعلقة بالتجارة.

3 ـ إعلان مبادئ عامة متفق عليها تحكم المفاوضات المقبلة وأهمها مايلي:

(أ) أن تجرى المفاوضات بأسلوب واضح وشفاف وفقا للأهداف والالتزامات التي اتفق عليها في الإعلان ووفقا لمبادئ الجات.

(ب) ألا تتوقع الدول المتقدمة من الدول النامية تقديم التزامات مماثلة لالتزاماتها في المفاوضات في مجال التخفيضات الجمركية، أو تقديم التزامات لاتتفق مع احتياجاتها التنموية والمالية والتجارية.

(ج) التعهد بعدم فرض قيود تجارية فور صدور الإعلان ولحين إتمام المفاوضات.

وتعتبر جولة أوروجواي أكبر الجولات التي جرت في إطار «الجات» حتى الآن من حيث عدد الدول المشاركة (بدأت المفاوضات 97 دولة وبلغ عدد الدول المشاركة في نهاية المفاوضات 117 دولة). كما شاركت الدول النامية بشكل فعال وإيجابي في هذه الجولة نظرا لأهمية موضوعات المفاوضات بالنسبة لها. (السلع الزراعية والمنسوجات) حيث بلغ عدد الدول النامية التي شاركت في الجولة، عند انتهائها، حوالي 87 دولة.

وقد تأثرت المفاوضات في جولة أوروجواي بأمرين: الأول هو حصاد وتجربة «الجات»، وما حدث في العلاقات الاقتصادية من تطور. والأمر

الثاني هو نهاية الحرب الباردة وبروز عالم جديد تغلب عليه قوة اقتصادية وسياسية وعسكرية وحيدة (الولايات المتحدة الأمريكية). ولذلك فقد كان تأثير النفوذ الأمريكي طاغيا مع بعض التنازلات للأطراف الاقتصادية الأخرى مثل الاتحاد الأوروبي واليابان، وبدرجة أقل للدول النامية. ومع ذلك فمن الإنصاف الإشارة إلى أن مساهمة عدد من الدول النامية في المفاوضات كان لها تأثير في توفير بعض المزايا للدول النامية. وهو أمر يؤكد أن المشاركة الإيجابية، وعلى رغم قصور الإمكانات، أفضل دائما من السلبية والانعزال.

لقد أوضحت تجربة أربعين عاما من «الجات» أن التجارة الدولية قد عانت من قصور في مجالات عدة، كان من الواجب إعادة النظر فيها [99]. أما المجال الأول فيرجع إلى أن جولات الجات المتتالية قد اهتمت بالتجارة في السلع ذات الأهمية للدول الصناعية فيما بينها، أما السلع ذات الأهمية الخاصة في التجارة بين الدول النامية والدول الصناعية فلم تحظ بالقدر نفسه من العناية. ولذلك فقد ظلت الرسوم الجمركية في الدول الصناعية مرتفعة على صادرات الدول النامية من السلع كثيفة العمالة، مثل المصنوعات الجلدية والزجاجية والأثاث والسجاد. فهذه السلع لم تجد من يدافع عن تخفيض الرسوم الجمركية عليها من خلال جولات المفاوضات المتعاقبة. على أن وجه القصور الأكبر لعملية تحرير التجارة من وجهة نظر الدول النامية قد تمثل في إخراج سلع المنسوجات والملابس من الخضوع لنظام الجات من ناحية، وفشل الجات في علاج مشكلة القيود الجمركية وغير الجمركية على السلع الزراعية من ناحية أخرى. وهما المجالان الأساسيان لصادرات الدول النامية كما سبق أن أشرنا.

وقد انتهت مفاوضات جولة أوروجواي بالتوصل إلى عدد من الاتفاقات متعددة الأطراف (22 اتفاقا) في مجالات التجارة في السلع، والتجارة في الخدمات، والجوانب التجارية في مجالات حقوق الملكية الفكرية.

وتتناول الاتفاقات في مجال السلع قسمين: الأول، ويتضمن بروتوكول النفاذ إلى الأسواق، واتفاق الزراعة، واتفاق المنسوجات. والقسم الثاني، ويتضمن تدعيم قواعد «الجات» في تجارة السلع وخاصة فيما يتعلق بالدعم واتفاق مكافحة الإغراق، واتفاقية الوقاية.

ويتضمن اتفاق الجوانب الفكرية، في مجال الملكية الفكرية، كل ما يتعلق بحماية حقوق المؤلف والناشر بما في ذلك أعمال الكومبيوتر، فضلا عن قضايا براءات الاختراع في مجالات المنتجات الزراعية والأدوية والكيماويات، وتمتد الحماية ليس فقط إلى المنتجات، بل إلى أساليب صنعها أيضا.

وفيما يتعلق بالتجارة في الخدمات، فقد تضمنت المفاوضات أول اتفاق دولي متعدد الأطراف لتنظيم التجارة الدولية في الخدمات. وقد تضمن هذا الاتفاق أربعة ملاحق تتعلق بقطاعات الخدمات المالية، والاتصالات، والنقل الجوي، وانتقال الأشخاص الطبيعيين.

كذلك تتضمن هذه الاتفاقيات كيفية معاملة الدول النامية والدول الأقل نموا. وقد يكون من المناسب أن نتناول بعض هذه الأمور بشيء من التفصيل.

تحرير الزراعة [100]: يعتبر اتفاق الزراعة خطوة كبيرة على طريق تحرير القطاع الزراعي من الدعم والحماية، وخاصة من جانب دول الاتحاد الأوروبي، ويتضمن هذا الاتفاق الأمور الآتية:

(أ) تحويل القيود غير التعريفية على السلع الزراعية إلى رسوم جمركية مكافئة، مع التعهد بعدم الرجوع إلى فرض قيود غير تعريفية بعد إتمام عملية التحويل.

(ب) تخفيض الرسوم الجمركية، سواء تلك الناتجة عن عملية التحويل المشار إليها آنفا، أو غيرها من التعريفات المفروضة على المنتجات الزراعية. وتبلغ نسبة التخفيض المستهدفة 36 في المائة بالنسبة للدول المتقدمة، و24 في المائة في حالة الدول النامية. ويتم إنجاز هذا التخفيض خلال ست سنوات بالنسبة للدول المتقدمة، وعشر سنوات في حالة الدول النامية. ومع ذلك وردت في الملحق الخامس من اتفاق الزراعة بعض الاستثناءات، حيث يمكن الاحتفاظ بالقيود غير التعريفية وأهمها، من ناحية الدول المتقدمة، القيود المفروضة لاعتبارات خاصة بالبيئة والأمن الغذائي، ومن ناحية الدول النامية إذا كانت الواردات تمثل عناصر أساسية من الغذاء التقليدي لها.

(ج) كذلك يلتزم الأعضاء بتخفيض الدعم المحلي للزراعة بنسبة 29 في المائة خلال ست سنوات للدول المتقدمة، وبنسبة 13,3 في المائة خلال عشر سنوات بالنسبة للدول النامية. وهنا أيضا ترد بعض الاستثناءات التي تجيز

الاستمرار في الدعم.

(د) ينص الاتفاق أيضا على حظر تقديم أي دعم جديد للصادرات الزراعية. كما ينص على تخفيض إعانات تصدير السلع الزراعية القائم بنسبة 36 في المائة من قيمة الدعم الإجمالي للصادرات، وبنسبة 21 في المائة من كمية الصادرات الخاضعة للدعم في فترة الأساس (1986 ـ 1990)، في خلال ست سنوات للدول المتقدمة ونسبة 14 في المائة من الكمية خلال عشر سنوات للدول النامية. وهنا أيضا ترد بعض الاستثناءات.

(هـ) يتضمن الاتفاق على حماية صحة النباتات والحيوانات وسلامة الغذاء، أحكاما مكملة لاتفاق الزراعة. ويعطي هذا الاتفاق الدول الأعضاء الحق في اتخاذ ماتراه مناسبا لحماية صحة النباتات والحيوانات، وضمان سلامة الأغذية. وعلى أن تكون هذه الإجراءات مقصورة على الحدود الضرورية علميا لتحقيق هذه الأهداف، وألا تنطوي على تعسف في التمييز بين الدول. وقد أثار هذا الاتفاق تخوفات، حيث قد يتضمن ثغرة للتمييز أو الاستمرار في فرض القيود.

تجارة المنسوجات والملابس: ويتضمن هذا الاتفاق إنهاء تدريجيا خلال عشر سنوات لاتفاقية الألياف متعددة الأطراف، التي كانت تخرج التجارة في هذه السلع من قواعد تحرير التجارة «للجات». ويتم إدماج تجارة المنسوجات والملابس في الاتفاقية العامة خلال مراحل عدة، تبدأ الخطوة الأولى منها فور دخول الاتفاقية حيز التنفيذ في 1995، وبما يتضمن 16 في المائة من الحجم الكلي للواردات من هذه السلع في 1990، وتتضمن الخطوة الثانية إدماج 17 في المائة أخرى خلال ثلاث سنوات حتى 1998، وتنتهي جميع القيود خلال نهاية فترة الانتقال، العام 2005. ويلاحظ أن الجزء الأكبر من الدمج (49 في المائة) قد أجل حتى نهاية فترة الانتقال. كذلك تضمن الاتفاق بعض الاستثناءات في حالة حدوث ضرر جسيم بالصناعة المحلية.

التجارة في السلع: أسفرت جولة أوروجواي عن تخفيض في التعريفات الجمركية على واردات الدول الصناعية ـ من السلع الصناعية ـ بنسبة 38 في المائة، الأمر الذي يهبط بمستوى الرسوم الجمركية على هذه السلع من 6,3 في المائة إلى 3,9 في المائة في المتوسط.

تدعيم قواعد «الجات» في تجارة السلع: وتتضمن هذه الاتفاقات نظام وقواعد الجات في الدعم والوقاية ومكافحة الإغراق. وهذه الاتفاقات ليست جديدة على النظام التجاري الدولي، حيث إنها معروفة منذ جولة طوكيو [101].

(أ) اتفاق الدعم: أسفرت جولة طوكيو عن اتفاق بشأن الدعم، وجرت مفاوضات جولة أوروجواي في اتجاه تعزيز وتقوية نظام فرض الرسوم التعويضية على السلع المدعومة، مع توضيح كيفية إثبات الضرر الواقع على الصناعة الوطنية من جراء انتهاج سياسة دعم الصادرات. ويسري هذا الاتفاق على السلع الصناعية بينما تطبق أحكام اتفاق الزراعة على دعم السلع الزراعية وحدها.

(ب) اتفاق مكافحة الإغراق: انتهت جولة طوكيو بالتوصل إلى اتفاق لمكافحة الإغراق. وهدفت المفاوضات في جولة أوروجواي إلى توضيح وتفسير أحكام الاتفاق، وخاصة المرتبطة بطريقة تحديد المنتج الذي يؤدي إلى إغراق الأسواق، ومعايير تحديد الضرر الذي يسببه المنتج المستورد للصناعة المحلية، وإجراءات مكافحة الإغراق، وكيفية تنفيذها.

(ج) اتفاق الوقاية: بموجب هذا الاتفاق يحق للدول اتخاذ إجراءات حكومية لحماية صناعة محلية فيها عند زيادة الواردات من سلعة معينة بشكل غير متوقع يسبب ضررا بالغا لهذه الصناعة. ويعطي الاتفاق الحق في أحد البدائل التالية:

1 ـ فرض حصة على السلعة المستوردة.

2 ـ فرض رسوم إضافية عليها.

3 ـ سحب التزام بتنازلات جمركية على هذه السلع مع التعويض.

ويمكن تطبيق هذه الإجراءات لمدة أربع سنوات، كما يمكن تمديدها إلى ثماني سنوات عند استمرار ثبوت الضرر الواقع على الصناعة المحلية.

(د) اتفاق العوائق الفنية للتجارة: يعدل الاتفاق الجديد ما سبق أن تم التوصل إليه في هذا الشأن، في مفاوضات جولة طوكيو، ويعمل على تحقيق التوازن بين حقوق الدول والتزاماتها في فرض المواصفات القياسية اللازمة لحماية الإنتاج المحلي أمام الواردات الأجنبية، بحيث لا يمثل فرض هذه المواصفات عائقا أمام التجارة الدولية.

(هـ) اتفاق التثمين الجمركي: يتضمن القواعد التي تنظم العلاقة بين سلطة الجمارك والمستوردين عند تحديد قيمة السلعة لأغراض فرض الرسوم الجمركية. ويهدف الاتفاق إلى استقرار التعامل وتحقيق التوازن بين حق السلطات الجمركية في تحديد قيمة السلعة المستوردة والحصول على الرسوم الجمركية الحقيقية، وحق المستورد في ضمان عدم مغالاة هذه السلطات في فرض الرسوم بشكل عشوائي.

(و) اتفاق الفحص قبل الشحن: يضع هذا الاتفاق الضوابط المسموح بها، وحقوق الدول في القيام بفحص السلع المستوردة قبل الدخول إلى أراضيها، سواء من حيث الكمية أو القيمة أو الجودة أو المواصفات الفنية أو القياسية. ويطبق هذا الاتفاق في حال اتفاق المستورد والمصدر على إجراء الفحص قبل الشحن.

(ز) اتفاق قواعد المنشأ: يغطي الاتفاق القواعد التي تضعها الدول لتحديد منشأ السلع الواردة إليها، بما في ذلك القواعد المتعلقة بالتبويب والتصنيف الجمركي وتحديد نسب المنشأ في الصناعات التجميعية، وبشرط ألا تؤدي هذه القواعد إلى وضع العراقيل أمام التجارة الدولية (استيرادا وتصديرا).

(ح) اتفاق ترخيص الاستيراد: ينص الاتفاق على حق السلطات في فرض نظام تراخيص الاستيراد على السلع المستوردة لتنظيم دخولها. ويؤكد على ضرورة أن يكون منح هذه التراخيص بشكل تلقائي، كما يضع القواعد اللازمة إذا ما استخدمت الدول التراخيص بشكل غير تلقائي، وذلك شرط أن تتم العملية بشكل لا يؤدي إلى عرقلة التجارة الدولية. وتناولت جولة أوروجواي، بالإضافة إلى الموضوعات التقليدية لنشاط الجات، موضوعات جديدة دخلت لأول مرة في جدول أعمال المفاوضات التجارية المتعددة الأطراف، من بينها: اتفاق الجوانب التجارية في إجراءات الاستثمار.

(ط) اتفاق الجوانب التجارية في إجراءات الاستثمار: كان هدف المفاوضات هو إزالة بعض الشروط التي تفرض على المستثمر الأجنبي، والتي تتعارض مع اتفاق «الجات» خاصة فيما يتعلق بالمعاملة الوطنية وفرض القيود الكمية. وشروط الاستثمار التي تحدث هذه التشوهات هي:

١ ـ استخدام نسبة من المكون المحلي في المنتج النهائي.

2 ـ تصدير حصة من الإنتاج إلى الخارج، أو بالعكس تخصيص نسبة من الإنتاج للسوق المحلية.

3 ـ الالتزام بالتوازن بين الصادرات والواردات.

وقد نص الاتفاق في هذا المجال على تطبيق مبدأ المعاملة الوطنية التي تقضي بالمساواة بين المشاريع المحلية والاستثمارات الأجنبية. وقد منح الاتفاق الدول النامية فترة انتقالية لمدة خمس سنوات لتوفيق أوضاعها، إذا اقتضى الأمر ذلك.

«الجات» وتحرير الخدمات: أشرنا إلى أن جولة أوروجواي قد شملت مجالات جديدة لم تعرفها الجولات السابقة «للجات»، ومن هذه المجالات اتفاق الخدمات (GATS). تثير قضية الخدمات بعض الأمور غير المعروفة في صدد تجارة السلع. ففي حالة السلع هناك انتقال السلعة من دولة إلى أخرى، وبالتالي هناك مشكلة «عبور الحدود». أما في حالة الخدمات فإن هذه المشكلة لا تظهر بالشكل نفسه.

والجزء الأول من اتفاق الخدمات يحدد المقصود بتجارة الخدمات بالاستناد إلى نمط تأدية الخدمة. فالتجارة في الخدمات قد تأخذ شكل انتقال الخدمة ذاتها من دولة المورد إلى دولة المستفيد (كما في خدمات البنوك وشركات التأمين والمكاتب الهندسية)، أو انتقال مستهلك الخدمة من بلد إلى بلد تقديم الخدمة (كما في حالة السياحة)، أو انتقال المشروع المؤدي إلى الخدمة إلى البلد المستفيد (كما في حالة إنشاء شركات أجنبية أو فروع لهذه الشركات)، أو انتقال مواطن دولة ما لأداء خدمة في دولة أخرى (كما في حالة الخبراء والمستشارين).

ويتضمن الجزء الثاني من الاتفاق الالتزامات والضوابط العامة لهذه التجارة. ومن المفيد هنا أن نبادر إلى التأكيد على أن اتفاقية جولة أوروجواي لم تفرض على الدول الأعضاء معاملة الخدمات الأجنبية على قدم المساواة مع الخدمات الوطنية، ولكنها أخذت بالمبادئ الآتية:

أولها، أنه إذا كانت القوانين المحلية تميز في المعاملة بين الخدمات الأجنبية والوطنية مثلا، فلا يجوز تعميق هذا التمييز. ثانيها، تطبيق شرط الدولة الأولى بالرعاية. وثالثها، الالتزام بالتحرير التدريجي. ورابعها، التزام الأعضاء بمبدأ الشفافية، بحيث يتم الإعلان بصورة منتظمة عن كل القيود

واللوائح المنظمة لهذه الخدمات. وأخيرا فقد اعترفت الاتفاقية بحقوق الدول النامية في ألا يترتب على تنفيذها التعارض مع مقتضيات التنمية، مع حق الدول النامية في طلب المعونة الفنية لتنمية قطاع الخدمات فيها، وتقوية قدراتها التنافسية.

الملكية الأدبية والفنية والصناعية: أسفرت جولة أوروجواي عن حماية الملكية الأدبية والفنية والصناعية بإقرار عدد من المبادئ أهمها: تطبيق مبدأ المعاملة الوطنية، بمعنى أن تكون الحماية لصاحب الملكية الأجنبي مماثلة لما تمنحه الدولة من حماية للمالك الوطني، وكذلك تطبيق شرط الدولة الأولى بالرعاية وما يتضمنه من عدم التمييز في المعاملة مع الدول الأجنبية، وتقرير حماية لا تقل عن عشرين سنة لبراءات الاختراع، ولا تقل عن عشر سنوات بالنسبة للعلامات التجارية إلا من بعض الاستثناءات. وأخيرا التزام الدول بتعديل التشريعات الداخلية على نحو يوفر حماية فعالة لأصحاب الملكيات الأدبية والفنية والصناعية.

قوانين الاستثمار ذات التأثير في التجارة الدولية: والقصد في هذه الأحكام هو التعرض لقوانين الاستثمار بالقدر الذي تؤثر فيه على سير التجارة الدولية. من ذلك مثلا: القيود المعروفة بالمكون المحلي، حيث تشترط بعض قوانين الاستثمار في بعض الأحوال إلزام الشركات الأجنبية باستخدام نسبة معينة من المنتجات المحلية، أو إلزام المستثمر بتصدير نسبة معينة من إنتاجه. وقد أسفرت دورة أوروجواي عن الاتفاق على وجوب إخطار «الجات» بكل تلك الممارسات، مع الالتزام بإزالتها خلال سنتين بالنسبة للدول الصناعية، وخلال خمس سنوات بالنسبة للدول النامية، وسبع سنوات للدول الأقل نموا.

حقوق الدول النامية: لقد كانت جولة المفاوضات في أوروجواي، كما هي الحال في الجولات السابقة، هي نتيجة للمساومات بين الدول التجارية الكبرى. ومن ثم، فقد كان للدول الصناعية، وفي مقدمتها الولايات المتحدة الأمريكية، اليد الطولى فيما انتهت إليه مفاوضات هذه الجولة. وبطبيعة الأحوال فقد كان تأثير الدول النامية أقل وضوحا بالنظر إلى ضعف حصتها في التجارة العالمية من ناحية، وضعف قدراتها التفاوضية من ناحية أخرى. وقد ترتب على ذلك أن ساد اعتقاد بأن هذه الاتفاقات قد ألحقت غبنا

واضحا على الدول النامية. والحقيقة أن الاتفاقية تفي بالدرجة الأولى بمصالح الدول الصناعية، لكنها على رغم ذلك تتضمن العديد من المزايا والحقوق التي تقتصر على الدول النامية، التي عليها أن تدرك هذه الحقوق وأن تحسن الإفادة منها [102]. ف «الجات»، ومنظمة التجارة الدولية تقرر حقوقا للدول النامية، كما تفرض عليها التزامات. ولا يجوز تقييم النظام التجاري العالمي بالتركيز على ما يفرضه من التزامات دون النظر إلى ما يقرره من حقوق، وإنما يتعين أن ننظر إلى النظام في مجموعه.

وإذا أمعنا النظر فيما يفرضه هذا النظام من التزامات على البلدان النامية، وجدنا أن تلك الالتزمات لا تنكر على تلك البلدان الحق في حماية صناعتها الوطنية أو حماية ميزان المدفوعات، كما لا تنكر عليها الحق في تشكيل تكتلات إقليمية. ولا يقل أهمية عن كل ذلك أن النظام التجاري العالمي لا يمنع على البلدان النامية حماية اقتصادها القومي من المنافسة غير العادلة، في صورة إغراق أو دعم غير مشروع، ولا يمنعها هذا من حماية اقتصادها من المنافسة الضارة، ولو لم تكن غير عادلة.

د ـ إنشاء منظمة التجارة العالمية:

لم تقتصر جولة أوروجواي على توقيع الاتفاقات المشار إليها في صدد تنظيم التجارة الدولية، بل إنها أنشأت في الوقت نفسه منظمة دولية جديدة للإشراف على تنفيذ هذه الاتفاقات، وهي منظمة التجارة العالمية World Trade Organization (WTO)، لتكون الإطار التنظيمي والمؤسسي لتطبيق هذه الاتفاقات حيث تتولى المهام التالية:

(أ) الإشراف على تنفيذ مجموعة الاتفاقات المتعددة الأطراف، المنظمة للعلاقات التجارية بين الدول الأعضاء، بالإضافة إلى الاتفاقات الجماعية (غير الإلزامية) والمكونة من 4 اتفاقات. ويوضح الملحق رقم (1) بيان الاتفاقات التي تم التوصل إليها.

(ب) تنظيم المفاوضات المستقبلية بين الدول الأعضاء حول موضوعات قواعد السلوك التجاري الدولي التي تم الاتفاق عليها في جولة أوروجواي، إضافة إلى المفاوضات في جولات جديدة بهدف تحقيق المزيد من تحرير التجارة بوجه عام.

(ج) تسوية المنازعات التي قد تنشأ بين الدول الأعضاء حول تنفيذ الاتفاقات التجارية الدولية، وفقا للتفاهم الذي تم التوصل إليه في هذا الشأن.

(د) استعراض السياسات التجارية للدول الأعضاء وفق الآلية المتفق عليها بما يضمن توافق هذه السياسات مع القواعد والأسس الواردة في نصوص الاتفاقات.

(هـ) التعاون مع صندوق النقد الدولي والبنك الدولي، بهدف ضمان المزيد من الاتساق في عملية صنع السياسات الاقتصادية على المستوى الدولي.

ويتكون الهيكل التنظيمي لمنظمة التجارة العالمية مما يلي:

(أ) المجلس الوزاري: ويجتمع مرة كل سنتين على الأقل، ويضم ممثلين عن جميع الدول الأعضاء. ويقوم هذا المجلس بتنفيذ وظائف المنظمة واتخاذ الإجراءات والقرارات اللازمة لذلك، فضلا عن اتخاذ القرارات المتعلقة بأي موضوع يدخل في نطاق الاتفاقات المتعددة الأطراف، بناء على طلب الدول الأعضاء.

(ب) المجلس العام: وهو الذي يتولى الإشراف على التنفيذ اليومي لمهام المنظمة، ويتولى مهام المجلس الوزاري فيما بين فترات انعقاده، فضلا عن توليه مهام تسوية المنازعات، ومهام مراجعة السياسات التجارية للدول الأعضاء. ويجتمع المجلس عند الحاجة، ويتألف من ممثلين عن كل الدول الأعضاء، وتتفرع منه المجالس المتخصصة الثلاثة الآتية:

1 ـ مجلس التجارة في السلع (حلَّ مكان مجلس اتفاق «الجات» 1947 السابق).

2 ـ مجلس التجارة في الخدمات.

3 ـ مجلس التجارة في الجوانب التجارية لحقوق الملكية الفكرية.

(ج) اللجان الفرعية: وهي لجان تشكل بمعرفة المجلس الوزاري، من بينها لجنة التجارة والتنمية، ولجنة قيود ميزان المدفوعات، ولجنة الميزانية، ولجنة الشؤون الإدارية والمالية، وأي لجان أخرى تدعو الحاجة إلى إنشائها.

(د) السكرتارية: ويتضمن هيكل المنظمة سكرتارية يرأسها أمين عام يعينه المجلس الوزاري ويحدد صلاحياته وواجباته، ويعين الأمين العام موظفي

السكرتارية ويحدد واجباتهم وصلاحياتهم وشروط خدمتهم طبقا للقواعد العامة التي يحددها المجلس الوزاري.

نظام تسوية المنازعات: يتولى المجلس العام لمنظمة التجارة العالمية الإشراف على جهاز تسوية المنازعات التجارية بين الدول الأعضاء، في ضوء التفاهم الذي تم التوصل إليه بشأن القواعد والإجراءات التي تحكم تسوية المنازعات. ووفقا لنصوص هذا التفاهم، يحق لأي عضو متضرر نتيجة انتهاك عضو آخر أو أكثر للاتفاقات التي تشرف المنظمة على تطبيقها، رفع شكوى إلى المنظمة، وذلك بعد استنفاد فرص التوصل إلى حل ودي يتلاءم والاتفاقات القائمة. وفي هذه الحالة يتم تشكيل لجنة للتحقيق في الموضوع واقتراح الحكم المناسب. واستحدثت جولة أوروجواي نظام الاستئناف، ويتضمن الاتفاق تحديد طريقة عمل هذه اللجان، والخطوات التي يتعين عليها اتباعها وفق جدول زمني محدد. ويمنع الدول الأعضاء من اتخاذ قرار نتيجة الإخلال بأي التزام وقع من جانب أي دولة عضو، إلا من خلال آلية تسوية المنازعات في المنظمة، ومن ثم لا يحق اتخاذ أي إجراء عقابي بناء على قرار ذاتي بوقوع مخالفة.

ويعتبر توفير أداة فض المنازعات تقدما ملحوظا بالنسبة للأوضاع قبل إنشاء المنظمة، حيث خطا النظام التجاري الدولي خطوات مهمة في سبيل سد الثغرات التي كانت سائدة من قبل، وخاصة في النواحي التالية [103]:

(أ) زوال الصفة الاختيارية: فلم يعد لأي دولة حق الفيتو على تشكيل فريق التسوية، أو حق الفيتو على تبني تقرير الفريق من هيئة تسوية المنازعات Dispute Settlement Body (DSB). فبعد أن كانت القاعدة هي وجوب إجماع كل الأطراف المتعاقدة، وبينها الطرف الذي صدر ضده التقرير، على قبول التقرير، أصبحت القاعدة وجوب قبول التقرير إلا إذا حصل إجماع على رفضه.

(ب) إخضاع كل إجراءات تسوية المنازعات لمدد زمنية محددة لابد من احترامها من أطراف النزاع، ومن كل أجهزة تسوية المنازعات.

(ج) استحداث هيئة استئنافية دائمة من سبعة أعضاء تختص بالنظر في الاستئناف المرفوع من أحد الأطراف المتنازعة ضد التقرير الصادر من

فريق التسوية. ويصح على تقرير الهيئة الاستئنافية ما يصح على تقرير الفريق من حيث وجوب القبول إلا إذا كان هناك إجماع من مجلس تسوية المنازعات على الرفض.

(د) وضع قواعد تفصيلية لضمان تنفيذ توصيات الهيئة الاستئنافية وتوصيات الفريق في حدود ما وافقت عليه الهيئة الاستئنافية، وذلك في إطار زمني محدد.

ونرى مما تقدم أن نظام تسوية المنازعات الذي بدأ بطابع ديبلوماسي غالب، انتهى في جولة أوروجواي إلى نظام تغلب عليه السمة القضائية الإلزامية. ومع ذلك لا يمكن القول إن نظام تسوية المنازعات الحالي قد استكمل كل مقومات النظام القضائي، والأصح أن يقال إنه شبه قضائي (Quasi judicial)، إذ إنه مازال يتضمن بعض الملامح التي تجعله مختلفا بعض الشيء عن النظام القضائي، وهو من هذه الناحية، نظام فريد (Sui generis) في بابه.

(هـ) مؤسسات غير شكلية

إلى جانب ما لحق المؤسسات القائمة (البنك والصندوق) من تطورات، وما أنشئ من مؤسسات جديدة (منظمة التجارة العالمية) فقد كشف العمل عن ظهور ترتيبات جديدة غير مقننة، لكنها أصبحت تلعب دورا أساسيا في تنظيم العلاقات الاقتصادية الدولية. فقد فرضت أوضاع الاقتصاد العالمي وما ترتب عليه من تداخل وتشابك في العلاقات ظهور أوضاع جديدة بدأت تؤثر في دور الدولة التقليدي، باعتبارها صاحبة سيادة، وأصبح للمؤسسات الفوقية أو عبر الحدود دور متزايد، سواء اتخذت هذه المؤسسات شكلا تنظيميا قانونيا أم كان لها وجود واقعي.

وفي الوقت نفسه الذي يتجه فيه العالم إلى نوع من الاقتصاد العالمي، عرف الإطار الدولي بدوره تغيرات مهمة، فالدولة كإطار مؤسسي للنشاطين الاقتصادي والسياسي أصبحت تتعايش مع مؤسسات ومنظمات منافسة أو مكملة. وتنبغي هنا الإشارة إلى الأهمية المتزايدة للدور الذي بدأت تلعبه الشركات المتعددة الجنسية في مجالات الإنتاج الصناعي، حيث تتحدد إستراتيجيتها الإنتاجية والتسويقية على مستوى يجاوز حدود الدولة

السياسية، ليتعامل مع معظم مناطق العالم. كذلك فإننا نجد أن التعاون الدولي بين بعض الدول الصناعية الكبرى يلعب دورا أكبر أهمية في تحديد أوضاع الاقتصاد العالمي. فهناك إلى جانب المؤسسات الدولية مثل البنك الدولي وصندوق النقد الدولي ومنظمة التجارة العالمية، دور مجموعة الدول العشر أو مجموعة الخمس (الولايات المتحدة الأمريكية، وبريطانيا، وفرنسا، وألمانيا، واليابان)، أو مؤتمرات القمة الاقتصادية للدول الصناعية (وتضم كندا وإيطاليا إلى جانب الدول الخمس المشار إليها. وأخيرا انضمت روسيا عضوا مشاركا). وقد أصبحت هذه التنظيمات الفوقية أكثر أهمية في تحديد العديد من المؤثرات في الحياة الاقتصادية الدولية (تحديد أسعار العملات، أسعار الفائدة، ديون الدول النامية). ولم يقتصر الأمر على هذه التنظيمات المتعددة بين بعض الدول المؤثرة، بل بدأت تظهر في الوقت نفسه تنظيمات مستقلة إلى حد بعيد عن التأثير السياسي للدول، مثل: أسواق اليوروماركت، التي أصبحت تلعب من خلال عدد من المراكز المالية دورا مستقلا ومتعاظما في توزيع الاستثمارات العالمية.

ويمثل نظام «اليورو دولار» أو اليوروماركت أحد أهم الأنظمة أو المؤسسات الاقتصادية الدولية غير الشكلية، التي ظهرت وتطورت بشكل تلقائي بعيدا عن اتفاقات دولية، ولذلك فإن إشارة إلى هذا النظام قد تكون مفيدة.

اليوروماركت [104]: يعد ظهور ما يسمى باليوروماركت مظهرا من مظاهر التعامل بالعملات الأجنبية خارج حدودها الوطنية، ومن ثم تحريرها من الرقابة الوطنية عليها. وتاريخ التعامل بالعملات في خارج أسواقها الوطنية تاريخ طويل.

فمنذ وقت طويل، وقبل الحرب العالمية الأولى، كانت سوق لندن تتعامل في مختلف العملات الأجنبية، ومع ذلك فإن هذا لم يؤد إلى ظهور ظاهرة مماثلة لما نحن بصدده الآن. والسبب في ذلك يرجع إلى أن التدخل النقدي من جانب السلطات النقدية الوطنية كان محدودا في ذلك الوقت، ولذلك لم تظهر اختلافات أساسية بين التعامل في العملات، سواء في الأسواق الوطنية أو في خارج هذه الأسواق.

على أن الصورة تغيرت بعد أن ازدادت أشكال الرقابة والتدخل من جانب السلطات النقدية، وأصبح التعامل في العملات خارج حدودها الوطنية

يعني التحرر من قيود هذه الرقابة. وهذا ما ساعد على ظهور أسواق العملات الدولية.

فبعد الحرب العالمية الثانية أعادت بعض البنوك، خاصة في أسواق لندن، إحياء التعامل في العملات الأجنبية لاسيما الدولار. فهذه البنوك كانت تفضل الاحتفاظ بالدولارات التي تحصل عليها من معاملاتها خارج الولايات المتحدة الأمريكية بدلا من توظيفها في نيويورك. كذلك وجد عدد من البنوك الأجنبية في لندن التي تفضل الاحتفاظ بالدولارات بعيدا عن الولايات المتحدة الأمريكية في أثناء الحرب الباردة بين الكتلتين، حيث كانت تحتاج إلى الاحتفاظ بأرصدة من الدولارات لمواجهة احتياجات تعاملها الخارجي. وأهم هذه البنوك في باريس (Banque Commerciale pour l,Europe du Nord)، وفي لندن (Mosco Narodny Bank)، فمثل هذه بنوك حكومية لدول اشتراكية تحتفظ بأرصدة دولارية خارج الولايات المتحدة الأمريكية.

على أن هذه الأرصدة الدولارية خارج الولايات المتحدة الأمريكية قد ظهرت بوجه خاص في الستينيات بعد فرض ما يعرف باسم Interest Equalisation Tax (IET) في 1963. فهذه الضريبة فرضت في صورتها الأولية على الأفراد والمؤسسات عند شراء الأصول المالية الأجنبية. وكان الغرض منها تحديد أو تقييد خروج رأس المال من الولايات المتحدة لحماية العجز في ميزان المدفوعات بمنع الأجانب من الاقتراض من سوق نيويورك، وقد استثنيت من ذلك الاستثمارات الأمريكية المباشرة لما لها من تأثير إيجابي في دعم ميزان المدفوعات. وقد ترتب على هذه الإجراءات أن أصبح المقترضون الأجانب يفضلون اقتراض الدولار من خارج الولايات المتحدة الأمريكية. وكان من رأي الخزانة الأمريكية أنه من المستبعد أن تصبح قروض البنوك الأجنبية في لندن وغيرها بديلا عن السندات الأجنبية Foreign Bonds، لأن قروض هذه البنوك كانت ـ عادة ـ قصيرة جدا، وقليل منها لمدد أكثر من ثلاث سنوات، وما جاوز الخمس سنوات كان نادرا. وقد تبين عدم صحة هذه الاقتراحات، وظهر أن البنوك الأجنبية تتمتع بمرونة كافية لمواجهة احتياجات السوق. وقد ساعد على ذلك اتساع نشاط البنوك الأجنبية في التعامل بالدولار خارج الولايات المتحدة الأمريكية. وفي العام

1965، ثم في العام 1968، اتخذت إجراءات أكثر تشددا لمنع خروج الدولار من الولايات المتحدة الأمريكية إلى الخارج، مما زاد من حاجة المشروعات إلى الاقتراض من خارج الولايات المتحدة وأدى إلى مزيد من الدعم للأسواق الخارجية.

وبناء على ما تقدم فإننا نستطيع أن نعرف اليوروماركت، بأنها سوق للنقود (للإقراض والاقتراض) بالدولار وغيره من العملات الأخرى خارج الحدود الوطنية لدولة العملة المتعامل فيها. فأهم ما يميز اليوروماركت هو أنها لا تخضع لرقابة وتنظيم دولة العملة المتعامل فيها. ولذلك يقال إنها سوق غير منظمة، بمعنى أنها ليست خاضعة للسلطات النقدية لدولة العملة. ولكن لا يقصد من هذا المعنى أنها لا تخضع للقوانين الاقتصادية، وعدد من القواعد الاتفاقية بين البنوك تضمن جدية التعامل بها.

وهذه السوق هي سوق قصيرة الأجل، وتتكون أساسا من ودائع قصيرة الأجل من الدولار وغيره من العملات خارج حدودها الوطنية. ومن ذلك يتضح أن اليورودولار هو دولار حقيقي يتمتع بجميع خصائص الدولار، وكذلك الحال بالنسبة للعملات الأجنبية الأخرى (المارك أو الفرنك). وإذا أطلق عليها وصف «الأوروبي» فلأنها تتداول في أوروبا وخاصة في سوق لندن. ولكنها يمكن أن تتداول في أسواق أخرى مثل: سنغافورة أو هونج كونج. ولذلك يمكن أن نتحدث عن الدولار الآسيوي (Asian Dollar) بالمقابلة بالدولار الأوروبي. فالأوروبية أو الآسيوية لا تعني أكثر من المكان الذي تتداول فيه هذه الدولارات خارج حدودها الوطنية.

وينبغي عدم الخلط بين اليوروماركت وسوق السندات الدولية Euro-Bonds فهذه الأخيرة عبارة عن أصول مالية طويلة الأجل في شكل سندات محررة بعملات أجنبية متعددة، وتصدر هذه السندات نتيجة لعمليات تجمع البنوك (Syndicates) للتعهد بالاكتتاب عند طرحها في السوق للمقرضين. وأهم مراكز إصدار السندات هي لوكسمبورج. وتختلف السندات الدولية عن اليوروماركت في أنها طويلة الأجل، وهي تمثل في الواقع جزءا من سوق رأس المال الدولي.

ويمكن القول إن وجود اليوروماركت وتطورها قد استلزم تحقق شروط ثلاثة، وقد توافرت هذه الشروط جميعا في العمل وهي:

(1) اختلاف أسعار الفائدة، وبصفة عامة، اختلاف قواعد التنظيم النقدي في الدول المختلفة والإجراءات المطبقة في كل منها، واختلاف ظروف الدورة الاقتصادية في هذه الدول، وكذلك اختلاف أساليب وأدوات السياسة النقدية والاقتصادية المطبقة وأهدافها فيما بين هذه الدول.

(2) وجود درجة كافية من الحرية في نظام الصرف وانعدام الرقابة عليه مما يعطي الدائنين والمدينين حرية التعامل في العملات الأجنبية.

(3) توافر قدر من الثقة في العملات محل التداول بما يوفر للمتعاملين الاطمئنان إلى أن المكاسب الناتجة عن التعامل في هذه السوق بعيدا عن رقابة دولة العملة، لن تلغيها خسارة أكبر نتيجة تقلبات أسعار الصرف.

ولذلك يمكن القول إن قيام اليوروماركت هو نتيجة لتوافر إطار عام من حرية الحركة للنقود ورأس المال من ناحية، ووجود بعض الإجراءات المقيدة وغير الشاملة من ناحية أخرى. فهذه السوق أُنشئت بالنظر إلى وجود ظاهرتين متعارضتين ـ إلى حد ما ـ هما الحرية من ناحية والقيود من ناحية أخرى. فالحرية ليست كاملة لأن هناك رقابة وقيودا. والقيود ليست مانعة لأن حرية تحويل العملات وحرية الانتقال تسمح بالتهرب من هذه القيود. وهكذا نجد أن اليوروماركت هي تعبير عن قدرة رأس المال والنقود في التهرب من القيود المفروضة، والاستفادة من الإطار العام للحرية والمزايا المتوافرة بعيدا عن الرقابة الوطنية.

وقد تمتعت لندن على وجه الخصوص بمزايا جعلتها أهم مراكز اليوروماركت على وجه الإطلاق[105]. فلندن تتمتع منذ القرن التاسع عشر بدور متميز في العمليات المصرفية، مما وفر لها بنية أساسية ضرورية للتعامل المصرفي سواء في شبكة الاتصال الداخلي أو الخارجي، أو في توافر الخبرات والكفاءات المؤهلة والرخيصة نسبيا، وغير ذلك من المزايا.

ومن أهم القيود التي تخضع لها البنوك الوطنية في تعاملها في أسواقها الوطنية، والتي تتحرر منها البنوك الأجنبية «Euro Banks»: بعض القيود التي ترفع تكلفة العمليات المصرفية على هذه البنوك سواء في الإقراض أو الاقتراض. من ذلك مثلا عدم وجود أي قواعد اتفاقية «Self-imposed rules» لتحديد سلوك البنوك فيما بينها. فبصرف النظر عن القواعد التي يفرضها القانون أو البنك المركزي على البنوك التجارية، نجد أن هناك قواعد اتفاقية

للسلوك بين البنوك الوطنية. من ذلك مثلا الاتفاق على أسعار فائدة موحدة. فالبنوك وصلت بعد تجارب مريرة، إلى الاقتناع بأن المنافسة عبر تخفيض أسعار الفائدة منافسة قاتلة. ولذلك فإن هناك تفاهما عاما على أن تكون المنافسة فيما بينها عبر تحسين الخدمات. أما بنوك اليوروماركت فإنها تتحرر تماما من أي نوع من هذه القواعد الاتفاقية، وكل بنك يحدد أسعار الفائدة حسب ظروفه وبما يحقق مصالحه. فهنا نجد أن البنوك في اليوروماركت قد تحررت من هذا النوع من القيود.

كذلك هناك نسب الاحتياطي (Reserve Ratio)، فمن المعروف أن البنوك المركزية تلزم البنوك التجارية بالاحتفاظ بنسبة احتياطي سائل من مجموع الودائع لديها، وهذا يوفر ضمانا لحسن المعاملات، ولكنه يمثل في أحيان كثيرة أسلوبا للسياسة النقدية عندما تحدد نسبة الاحتياطي بأعلى مما تحتاجه المعاملات. ولا تخضع البنوك في اليوروماركت لهذا الالتزام، مما يعطيها مزايا أكبر، حيث يخفف عليها تكلفة الموارد بما يمكنها من منح مزايا أكبر للمقترضين، وإعطاء قروض بشروط أفضل نتيجة انخفاض تكلفة الموارد عليها.

وتوجد أيضا أنواع أخرى من القيود. فمثلا كانت في الولايات المتحدة في ذلك الوقت قيود عرفت باسم Regulations of The Federal Reserve، التي كانت تمنع إعطاء فوائد على الودائع لأقل من 30 يوما، وتضع حدودا قصوى على الفوائد لما جاوز ذلك. وقد كانت هذه القيود وغيرها مما يحد من قدرة البنوك الأمريكية على اجتذاب موارد كثيرة قصيرة الأجل. وكان تحرر بنوك اليوروماركت من هذه القواعد والقيود كفيلا بتشجيع البنوك الأمريكية على فتح فروع لها في لندن وغيرها للتحرر من هذه القيود.

وإذا كانت لندن قد تمتعت بهذه الظروف، فإن مراكز أخرى قد استطاعت أن تجذب جزءا من التعامل في اليوروماركت سواء في آسيا (سنغافورة)، أو في أمريكا الوسطى (جزر البهاما). وهنا يكون لجو الحرية وعدم وجود ضرائب أو رقابة مع توافر الخبرات الدور الأساسي لحرية هذه البنوك.

كذلك فإن بعض الظروف الأخرى مثل مواقيت العمل، ساعدت على انتعاش بعض المراكز المالية. فمع وجود مراكز في سنغافورة أمكن توفير سوق للتعامل في العملات الأجنبية على مدار الساعة طوال اليوم ليلا

ونهارا، حيث يستمر العمل بها خلال إغلاق أسواق لندن ونيويورك.

المبحث الثاني: القضايا والسياسات

فيما يلي نستعرض باختصار أهم القضايا المطروحة على الساحة الدولية والسياسات المطبقة لهذا الغرض.

(أ) الليبرالية الجديدة:

ينتهي القرن العشرون، وقد بدا أن اقتصاد السوق والديموقراطية السياسية والاعتراف بحقوق الإنسان هي النغمة الغالبة في الحديث الأيديولوجي على مختلف دول العالم، وأصبحت هي اللغة المستخدمة في معظم المنظمات الدولية. وقد ظهر هذا التطور بوجه خاص خلال العقد الأخير من القرن العشرين. ففي خلال التسعين سنة السابقة، وخصوصا خلال النصف الأول من القرن، بدا كما لو كانت الليبرالية الاقتصادية والسياسية، قد فقدت الرهان كليا. ففي العام 1900، ومن بين 43 دولة اعتبرت دولا مستقلة، كانت هناك ست دول فقط يمكن أن يصدق عليها، بشكل أو بآخر وصف الليبرالية، على رغم أن فئات كثيرة من الرجال، وكل النساء، لم يكن لهم صوت في الانتخابات في هذه الدول. وبعد الحرب العالمية كسبت الليبرالية دولا كانت تنتمي إلى النظم الشمولية، ألمانيا واليابان، فضلا عن الهند التي نالت استقلالها وتمسكت بالنظام الديموقراطي، على رغم تدخل الدولة الاقتصادي الكبير فيها. وفي 1980 لم يكن بين 121 دولة أعضاء في الأمم المتحدة، غير 37 دولة فقط يصدق عليها وصف «ديموقراطية» تمثل 35 في المئة من السكان. وفي 1998 بلغ عدد الدول التي تعرف نوعا من الديموقراطية حوالي 117 دولة من إجمالي 193 دولة، يمثل سكانها حوالي 54 في المئة من سكان العالم [106].

ونود أن نقتصر هنا على الجوانب الاقتصادية المتعلقة باستعادة دور السوق وتراجع دور الدولة في الاقتصاد، وهي السياسات التي عرفت منذ بداية الثمانينيات بالتخصيصية (Privatization). ويرتبط هذا المصطلح برئيسة وزراء بريطانيا في ذلك الوقت مارجريت تاتشر، التي أثارت عاصفة سياسية واقتصادية آنذاك بهجومها الشديد على التوسع في دور الدولة.

وكانت إنجلترا بعد الحرب العالمية الثانية، وتحت تأثير حزب العمال من ناحية وأفكار كينز من ناحية أخرى، قد توسعت في دور الدولة فأممت الكثير من الصناعات الأساسية. وقد أصبح التأميم (Nationalization) في ذلك الوقت، هو السمة الأساسية للاقتصادات الأوروبية. أما الولايات المتحدة الأمريكية، وعلى رغم تزايد دور الدولة فيها عبر زيادة النفقات الحكومية، فلم تؤمم الصناعات الرئيسية التي ظلت في يد القطاع الخاص. وقد سبق أن أشرنا إلى أنه بعد ربع قرن من الإنجاز في أوروبا، بدأت منذ نهاية الستينيات وبداية السبعينيات مظاهر الترهل في الاقتصاد، وبدا أن دولة الرفاهية (Welfare state) غير قادرة على الوفاء بالتزاماتها. ومن هنا بدأت الدعوات لإعادة النظر في طبيعة النظام الاقتصادي، وجاءت السيدة تاتشر بالدعوة إلى العودة إلى السوق وتخلي الدولة عن التدخل المباشر في الإنتاج، وبيع صناعات القطاع العام إلى الأفراد والمشروعات الخاصة. وبدلا من أن تستخدم الكلمة العكسية للتأميم وهي تنازل الأمة عن ملكيتها (Denationalization)، فقد اختارت السيدة تاتشر تعبير «التخصيصية»، لأن كلمة شخصي أو خاص (Private) تشير إلى معنى الخصوصية، وهي أكثر التصاقا بحقوق الأفراد وحرياتهم. ومن هنا ظهر على الساحة تعبير جديد في السياسة الاقتصادية هو التخصيصية لاستعادة دور اقتصاد السوق. وجاء الرئيس ريجان إلى البيت الأبيض مدافعا عن فكرة تقليص دور الحكومة والتخفيف من القيود (Deregulation). وعاصر ذلك أزمة المديونية في معظم دول العالم الثالث، وهي مديونية نشأت عن ديون عامة عقدتها حكومات هي في أغلب الأحوال قليلة الكفاءة، إن لم تكن فاسدة. ولذلك فقد تركزت نصائح البنك الدولي وصندوق النقد الدولي للإصلاح الاقتصادي على ضرورة استعادة دور اقتصاد السوق والقطاع الخاص، وتقليص دور الدولة خاصة في الإنتاج، وبحيث تصبح الدولة منظما (Regulator) وواضعا للسياسات الاقتصادية، وضامنا لحسن انتظام قواعد السوق، ومؤمنا لسلامة النظام النقدي والمالي، وموفرا لنظام قانوني وقضائي مناسب. أما قضايا الإنتاج، فإنها تترك لقوى السوق ومبادأة المشروعات الخاصة. وإذا كانت فترة الثمانينيات قد عممت الأخذ بسياسات التخصيصية في معظم الدول المتقدمة والنامية، فقد جاءت التسعينيات، مع انهيار الكتلة الاشتراكية،

فشملت أيضا هذه الدول التي كان عليها أن تتحول من الاشتراكية إلى اقتصاد السوق، مما أدى إلى ظهور ما عرف بالاقتصادات الانتقالية (Economies in Transitions). وهكذا يختتم القرن باستعادة اقتصاد السوق مكانته التي فقدها منذ الحرب العالمية الأولى. واحتاج الأمر إلى ثلاث حروب عالمية، اثنتان ساخنتان والثالثة باردة، لكي تكتمل الدورة، ونعود من جديد إلى اقتصاد السوق.

على أنه سوف يكون من السخف والسذاجة الاعتقاد بأن اقتصاد السوق، ونحن في نهاية القرن العشرين، هو اقتصاد السوق نفسه عند بداية القرن. كذلك سوف يكون من التبسيط الشديد الاعتقاد بأن العودة إلى اقتصاد السوق، مع التخصيصية، هو انزواء لدور الدولة الاقتصادي وتهميش له. فالحقيقة أن الدولة لم تكن في أي وقت من الأوقات أقوى مما هي عليه الآن فيما تتمتع به من أدوات للتأثير في الحياة الاقتصادية. والفارق هو أنه في ظل غلبة القطاع العام قامت الدولة أيضا بدور الإنتاج، مما ترتب عليه تخليها جزئيا عن دورها الرئيسي في رسم السياسات ووضع القواعد ومراقبتها، ومن ثم تدهور أداء الدولة حينما حصرت نفسها في إنتاج السلع والخدمات [107]. فالدولة ما زالت لاعبا أساسيا في الحياة الاقتصادية بما تملكه من وسائل للتأثير في النشاط الاقتصادي عبر السياسات الاقتصادية، ومن خلال دورها التنظيمي وتوفير الخدمات الرئيسية. أما دور الدولة كمنتج، في ظل القطاع العام، فقد مال إلى الانحسار.

وعندما نتحدث عن الدولة والاقتصاد فإننا نطرح بعض جوانب المشكلة دون جوانبها الأخرى المتعلقة باللاعبين الآخرين وبالمجالات الأخرى. فإلى جانب الدولة هناك الأفراد (القطاع الخاص) والمجتمع المدني، وإلى جانب الاقتصاد هناك السياسة والأخلاق. ويمكن القول، بنوع من التجاوز وربما من التبسيط، إن سلوك الأفراد والجماعات إنما يستند إلى مجموعة من الاعتبارات التي ترتبط بكل من السياسة والاقتصاد والأخلاق [108]. ونقصد بالسياسة هنا اعتبارات السلطة، وبالاقتصاد اعتبارات المنفعة والمصلحة، والأخلاق اعتبارات القيم ووازع الضمير الفردي والجماعي. وينبغي أن نعترف بأن وراء كل عنصر من هذه العناصر (السياسة والاقتصاد، والأخلاق) كثيرا من الظروف والمؤثرات. ولا يمكن أن تستقيم جماعة ويزدهر أفرادها

ما لم يتوافر الانسجام والتوازن بين اعتبارات السياسة أو السلطة من ناحية، والاقتصاد أو المصلحة من ناحية ثانية، والأخلاق أو القيم من ناحية ثالثة.

ويمكن بنوع من التبسيط القول إن أداة السياسة الرئيسية هي الدول التي يتركز فيها استخدام السلطة، في حين أن المجال الطبيعي للاقتصاد هو السوق حيث تعبر المصالح أو المنافع المختلفة والمتعارضة عن نفسها فيما تظهره هذه السوق من مؤشرات وخاصة الأسعار، وأن الأخلاق بمعناها الواسع، تفرض سلطانها فيما جاوز كلا من الدولة والسوق بأشكالهما المنظمة، وتستند بالتالي إلى ما يعتمل في ضمير المجتمع.

وإذا كانت المجتمعات والأفراد يخضعون في سلوكهم لاعتبارات السياسة والاقتصاد والأخلاق، فإنه من الضروري في أي مجتمع سليم أن يتوافر نوع من التوازن بين هذه الاعتبارات دون أن يطغى أحدها على الباقي. فتغليب أحد هذه الجوانب على حساب الجوانب الأخرى لا بد أن يؤدي إلى اختلال جوهري في أمور الجماعة والأفراد معا. فسيطرة السياسة، أي السلطة، لا تؤدي فقط إلى تدهور الاقتصاد وتخلفه، بل غالبا ما يؤدي تدخل أجهزة السلطة في الاقتصاد إلى انصرافها لتحقيق مصالح اقتصادية ذاتية وبالتالي شيوع الفساد والانحراف. وهكذا تؤدي غلبة السياسة إلى إفساد كل من الاقتصاد والأخلاق. وبالمثل، فإن ترك الأمور على الغارب للاقتصاد والمصالح الخاصة دون قيود أو رقابة كثيرا ما ينطوي على نوع من التوحش الأناني وفرض سلطة الغني على الفقير، مما قد ينعكس سلبيا على الإنجاز الاقتصادي نفسه، فضلا عن أنه لن يلبث أن يصبح مظهرا من مظاهر التسلط والقهر يفوق أي قهر سياسي. ومع غياب الروادع الأخلاقية وسيطرة المصالح الاقتصادية الخاصة تختل أمور السياسة والأخلاق معا. وأخيرا فإنه من العبث الاعتقاد في إمكان حماية المجتمع والأفراد تحت وهم القيم الأخلاقية وحدها، سواء كانت قيما دينية أو غير دينية. ذلك أن غرائز الأفراد من تسلط وأنانية لن تلبث أن تهدر هذه القيم ذاتها، فتصبح الأخلاق الرسمية قناعا للاستغلال والاستبداد.

وهكذا، فإنه لا بديل عن الاعتراف بضرورة وجود سلطة سياسية، وبالتالي نوع من الردع المنظم، ولا عن الاعتراف بمشروعية المصالح الذاتية

وتوفير الشروط الموضوعية لتحقيقها، ولا عن ضرورة توافر قيم أخلاقية تحدد المقبول وغير المقبول اجتماعيا. وبذلك تعمل السياسة والاقتصاد والأخلاق معا في كل مجال، فضلا عما يمثله كل عنصر من قيد أو رقابة على العنصرين الآخرين. لكن على رغم الاعتراف بضرورة توافر هذه الاعتبارات كلها في الوقت نفسه، لا توجد حدود واضحة لكل منها، مما يفتح الباب لاجتهادات متعددة ممكن أن يثور حولها الخلاف. ولعل تاريخ الفكر والفلسفة هو إلى حد بعيد مناقشة لأفضل أشكال التوازن بين اعتبارات السلطة والمنفعة والأخلاق.

لا يكفي الحديث عن الاعتبارات والمحددات للنشاط الفردي والاجتماعي، بل لا بد أن تصاحب ذلك مناقشة لأدوار الأشخاص الفاعلة أو اللاعبين الأساسيين في هذه المجالات. ويمكن بصفة عامة التمييز في هذا الصدد بين دور كل من الفرد والدولة والمجتمع. وإذا كان من الصحيح أن كلا من السياسة والاقتصاد والأخلاق يؤثر بشكل ما في سلوك الأفراد والدولة والمجتمع، فإنه من الصحيح أيضا أن كلا من هذه العناصر أكثر قدرة وتأهيلا لمراعاة بعض هذه الاعتبارات بشكل أقدر من غيرها من الاعتبارات. وكثيرا ما يحدث فيتحول الحديث عن دور الفرد والجماعة إلى مجرد حديث عن علاقة الفرد بالدولة، وبالتالي الخلط بشكل ضمني بين الدولة والمجتمع والمطابقة بينهما. وهذا الخلط، فضلا عن أنه غير صحيح، قد تكون له آثار ونتائج فادحة على حقوق الأفراد ومصالح المجتمع. والحقيقة أن هناك أطرافا ثلاثة هي الأفراد، والمجتمع، والدولة، لكنها أطراف مندمجة في وحدة سياسية تتحدد ملامحها من خلال هذه العلاقة الثلاثية.

أما الأفراد، وهم أكثر أطراف العلاقة وضوحا لأنهم حقائق مادية فإنهم أكثر من مجرد وجود مادي. فللفرد حقوق وحريات، ولذلك فلا وجود للفرد دون مجتمع يعترف بحقوقه وحرياته.

وأما المجتمع، وهو ربما أكثر أطراف العلاقة أهمية وإلحاحا، فإنه يبدو أقل وضوحا وأكثر هلامية. فالمجتمع ليس فقط مجموع الأفراد المكونين للجماعة، فهو يمتد إلى التاريخ وينصرف إلى المستقبل أيضا. المجتمع حقيقة مادية ولكنه حقيقة تاريخية يعبر عن الأصالة ويفتح باب الأمل، والمجتمع أيضا رسالة حضارية. وإذا كان هناك تمايز بين الفرد والمجتمع،

فإنه لا معنى لمجتمع دون أفراد أحرار وقادرين، فالمجتمع يجاوز الأفراد، ولكنه لا يستطيع التجاوز عنهم.

على أن المجتمع بالمفهوم السابق لا وجود له ولا فاعلية دون تنظيم قانوني وقهر منظم، وبعبارة أخرى دون سلطة سياسية. وهنا يجيء دور الدولة أو الطرف الثالث في العلاقة، فالدولة أو السلطة السياسية هي حلقة الوصل بين المجتمع ومصالحه والأفراد وحقوقهم. ولكن الدولة تتضمن في الوقت نفسه أجهزة ومؤسسات، ويمكن أن تترتب عليها مصالح ومزايا فئوية. ولذلك فإنه من الخطر عدم التمييز بين الدولة والمجتمع، الدولة وسيلة المجتمع، ولكنها بأجهزتها ومؤسساتها تعرف وجودا مستقلا، وقد يكون معارضا أو مناقضا لمصالح المجتمع وحقوق الأفراد.

وإذا كان كل من الأفراد والدولة يظهرون في أشكال واضحة محددة، فإن التعبير عن المجتمع المدني يبدو أقل وضوحا. ومع ذلك فإن هذا المجتمع يتم التعبير عنه من خلال العديد من الأشكال: الأسرة، والمسجد، والكنيسة، والصحافة، والجمعيات الخيرية، وصور التعبير الفني، وهكذا.

وهذه العناصر الثلاثة: الأفراد والدولة والمجتمع ضرورة لا غنى عنها، وينبغي تحقيق التوازن فيما بينها. ومن الضروري أيضا الاعتراف بأن لكل منها مجالا يجيد فيه وتبرز فيه قدراته الخلاقة، فالدولة هي الأقدر في مباشرة السلطة أو القيام بأعمال السياسة بما فيها السياسات الاقتصادية، لكنها ليست بالكفاءة نفسها في ممارسة الاقتصاد، وخصوصا الإنتاج أو صيانة الأخلاق. وعلى العكس فإن الأفراد أكثر إحساسا بالمصالح المباشرة والخاصة، وبالتالي بمعالجة أمور الاقتصاد، وبصفة عامة لا يزدهر السوق دون قطاع خاص قوي. ومن ناحية ثالثة نجد أن المجتمع المدني بمظاهره كافة، هو الأمين الطبيعي على حماية القيم وصيانة الأخلاق. وهكذا فإن التوازن بين اعتبارات السياسة والاقتصاد والأخلاق يقتضي، بالضرورة، توازنا مقابلا في الأدوار التي يقوم بها كل من الدولة والفرد والمجتمع، وبالتالي توازنا بين دولة قوية، ونظام للسوق الكفوء، ومؤسسات سليمة للنشاط الاجتماعي.

على أن استبعاد أو تقليص دور الدولة في الإنتاج لم يحل دون أن تظهر فكرة السلع العامة (Public Goods)، وهي تشير إلى أشكال السلع والخدمات

التي لا تصلح السوق لأدائها، إما لأنها شائعة المنافع بحيث يصعب حرمان الآخرين من الاستفادة منها متى قدمت، أو لأن الإفادة منها من جانب الآخرين لا ترتب تكلفة جديدة تضاف إلى تكلفة إنتاجها. ويطلق على هاتين الخاصيتين على التوالي، عدم الاستئثار (Non-Exclusion Principle) وعدم المنافسة في الاستهلاك (Non-Rivalry in Consumption). وقد توسع دور الدولة بشكل كبير في توفير هذه السلع والخدمات في مجالات متعددة مثل التعليم والصحة وشبكات الأمان الاجتماعي والبنية الأساسية، مادية أو مؤسسية، فضلا عن الوظائف التقليدية في توفير الأمن والاستقرار، وتحقيق العدالة الاجتماعية، والدفاع عن حدود البلد، وتوفير نظام قانوني وقضائي عادل، وتحقيق استقرار نقدي ومالي سليم.

والجديد ليس فقط في التوسع في فكرة السلع العامة وإنما في بزوغ هذه الفكرة على المستوى العالمي. فهناك حديث متزايد عن وجود خدمات ومصالح عامة تهم الإنسانية في مجموعها، ينبغي توفيرها لاستقرار النظام العالمي [109]. مثل توفير السلام والأمن العالميين وحماية البيئة ومحاربة الجريمة المنظمة وتطويق الإرهاب الدولي، فضلا عن ضمان سلامة النظام المالي الدولي واستقرار التجارة العالمية ونموها. وهكذا لم تتوسع فقط مسؤوليات الدولة في الداخل، بل إن هناك مجالا متزايدا للتعاون الدولي في قضايا «السلع العامة» الدولية. وبدأ الحديث عن مسؤولية دولية في حماية الحقوق الأساسية للأفراد، بحيث لم يعد الحديث قاصرا على سيادة الدولة، بل إن هناك حاجة للدفاع عن «سيادة الفرد» بتوفير حماية وضمان لحقوق الإنسان [110].

كذلك ينبغي التنبيه إلى أن دعوة الليبراية الجديدة ليست فقط دعوة للدول المتقدمة، بل إن قضايا التنمية ذاتها لا يمكن عزلها عن فكرة الحرية. فالدعوة إلى الحرية واحترام حقوق الإنسان ليس ترفا تتمتع به الدول المتقدمة، في حين أنه ينبغي على الدول النامية أن تؤجل البحث فيه إلى حين وضع أسس التقدم الاقتصادي، كما لو كان هناك تعارض أو تناقض بين التنمية والديموقراطية، أو في الأقل كما لو كان هناك تتابع بينهما بحيث تفضي مرحلة إلى المرحلة التالية. فالحقيقة أن مواجهة قضايا التنمية تتطلب الاعتراف للفرد بحقوقه وتمكينه من المشاركة الجادة والفعالة في

أمور حياته. وهناك حاجة إلى تمازج بين الحريات الفردية والتنظيم الاجتماعي. وقد أصدر الاقتصادي الهندي أمارتيا سن (Amartya Sen)، الحائز جائزة نوبل في الاقتصاد، مؤلفا حديثا عن «التنمية كحرية»، وهو عنوان يكشف عما يحتويه. فالحريات والإصلاح السياسي عمل مكمل وداعم للإصلاح الاقتصادي، وللتنمية بشكل عام وليس معرقلا لها [111]، واقتصاد السوق لا يكتمل إلا مع الديموقراطية والحرية السياسية.

(ب) التنمية البشرية المتواصلة: Sustainable Human Development

رأينا أن قضية التنمية قد فرضت نفسها على المجتمع الدولي منذ نهاية الحرب العالمية الثانية. وقد عرف مفهوم «التنمية» تطورا كبيرا منذ ذلك الوقت. ويعتبر مفهوم «التنمية البشرية المتواصلة» هو المفهوم الأكثر قبولا الآن. فلم يعد الأمر مقصورا على تحقيق معدل معقول للدخل الفردي، كما لم يعد معدل النمو الاقتصادي كافيا للحديث عن تحقيق التنمية. ويرتبط ذلك بأمرين لا بد من أخذهما في الاعتبار، الأمر الأول هو أن التنمية الاقتصادية ـ وإن كانت أساسية ـ غير كافية وحدها للحديث عن تنمية حقيقية، بل لا بد من إدخال عناصر أخرى تشمل الجوانب الاجتماعية والثقافية. وقد سبق أن أشرنا إلى أن نظرة البنك الدولي قد تطورت في هذا الميدان، حيث اتسع الأمر إلى قضايا التوزيع وحماية المهمشين. ونضيف إلى ذلك أن برنامج الأمم المتحدة الإنمائي (UNDP) قد عمد منذ بداية التسعينيات إلى إصدار تقرير سنوي عن التنمية البشرية المستدامة، وأدخل في هذا الصدد معايير جديدة لقياس معدلات التنمية لا تقتصر على مستوى الدخل الفردي، وإنما تراعي الجوانب الاجتماعية الأخرى مثل معدل الوفيات، والأمل في الحياة، فضلا عن مدى توافر الخدمات الأخرى. فمحور التنمية هو البشر وزيادة قدراتهم على الاختيار وتمكينهم من ممارسة هذه الخيارات، وتفجير طاقاتهم الإبداعية، وتمكينهم من المشاركة في أمور حياتهم [112]. ويحرص برنامج الأمم المتحدة الإنمائي على نشر ما أطلق عليه مؤشر التنمية البشرية (Human development index) سنويا للتعبير عن هذه الأمور. وأما الجانب الثاني الذي عني به مفهوم التنمية البشرية فهو ضرورة تواصل أو اطراد التنمية بين الأجيال. وقد أدى ذلك إلى إدخال

مفهوم حماية البيئة ضمن معايير تحقيق التنمية. فقد يتم تحقيق تقدم اقتصادي على حساب إهدار موارد البيئة الطبيعية وتلويثها، مع ما يتضمنه ذلك من إجحاف بمستقبل الأجيال القادمة. فالتنمية البشرية لا تكتفي فقط بتوزيع نتائج التقدم بين مختلف الفئات والطبقات، بل تمتد أيضا إلى التوزيع بين الأجيال والحرص على حماية مستقبل الأجيال القادمة. فمن واجب الجيل الحالي أن يترك لهذه الأجيال القادمة بيئة صالحة لاستمرار التقدم.

ومع الأخذ بمفهوم هذه التنمية البشرية الشاملة لم تعد الدولة هي اللاعب الوحيد في الساحة، بل لا بد أن يشاركها لاعبان آخران هما القطاع الخاص والمجتمع المدني، فهما شريكان في التنمية. وقد سبق أن تعرضنا لشيء من ذلك عند حديثنا عن الليبرالية الجديدة.

(ج) حماية البيئة

ورث الاقتصاديون المعاصرون عن التقليديين، وخصوصا ريكاردو، نظرتهم إلى الطبيعة باعتبارها غير منتجة وغير قابلة للهلاك. فهي هبة كما أنها دائمة. وقد أوضح التطور، وخصوصا مع زيادة الإنتاج الصناعي، عدم صحة هذه المقولات، فالطبيعة ليست معطاة بل هي نتيجة لعمل الإنسان يحفظها ويحميها، وقلّ أن توجد «طبيعة» في حالتها الخام صالحة للإنتاج إذا لم يلحقها عمل الإنسان، في تسوية الأرض وشق الترع وإقامة المصارف، وغير ذلك. كذلك فالطبيعة ليست دائمة بل هي قابلة للهلاك، فهي ليست موارد بلا نهاية، ولا هي مستودع بلا قرار نلقي فيه عوادمنا ونفايات الصناعة، فهناك تلوث للبحر والجو، وتراجع في الغابات وضمور في الموارد الطبيعية، ولذلك فإن الطبيعة في حاجة إلى العناية والرعاية. وما لم تبذل الجهود لحماية هذه البيئة فقد ننتهي إلى أن نورث أولادنا وأحفادنا بيئة غير صالحة، ونحرمهم بالتالي من حقهم في الحياة والاستمتاع.

وقد بدأ الاهتمام بقضايا البيئة منذ السبعينيات عندما عقد مؤتمر استوكهولم للبيئة في 1971. على أن أهم خطوة اتخذت في هذا الصدد كانت في شكل مؤتمر «قمة الأرض» الذي اجتمع في ريو دي جينيرو في 1992، والذي وضع قضية البيئة في صلب الاهتمامات العالمية. وقد صدر

عن هيئة الأمم المتحدة وثائق عدة للاهتمام بحماية البيئة، أهمها ما عرف بجدول أعمال القرن 21. ومع الحديث عن قضية «السلع العامة الدولية» فإن قضية البيئة تظهر بأوضح معانيها. وتعتبر مشاكل الأوزون وارتفاع درجات حرارة الأرض وتلوث الجو والأنهار من أكبر المشاكل التي تهدد مستقبل البشرية، والتي لا يمكن مواجهتها إلا على المستوى العالمي ضمن عمل جماعي من التعاون الدولي.

(د) الحكم الصالح

أثارت سياسات التنمية الاقتصادية في عدد من الدول النامية قضايا متعلقة بسلامة الحكم ونزاهته. ونظرا لاستقرار مبادئ «السيادة» لكل دولة وضرورة «عدم التدخل في شؤونها الداخلية»، فقد وجد العديد من مؤسسات التمويل الدولية صعوبة في التوفيق بين احترام هذه المبادئ المستقرة والحاجة إلى توجيه النظر إلى أهمية سلامة أساليب الحكم. وكما في كثير من الأحوال، فقد كان سك لفظ جديد مخرجا لهذه الصعوبة، بحيث وجدت هذه المؤسسات الدولية مجالا لإثارة هذه القضايا دون أن تتهم بالتدخل في الشؤون الداخلية، وخصوصا في نظم الحكم. وقد وجد المسؤولون أن تعبير الحكم الصالح (Good Governance) مناسب لهذا الغرض، فهو لا يشير صراحة إلى الحكومات (Governments)، كما أنه يستخدم في اللغة الإنجليزية تعبيرا مستعارا من الفرنسية، وهو يعني في أصله اللاتيني «أسلوب إدارة وتوجيه السفينة». وقد ساعدت جدة الاصطلاح وغموضه على استخدامه في أماكن متعددة. وكانت هذه الخاصية ميزة أكثر منها عيبا، حيث تمكنت المنظمات الدولية من الاختفاء وراءه لطرح العديد من القضايا الحساسة، مثل الفساد والديموقراطية والمشاركة وحقوق الإنسان. وقد عرف البنك الدولي فكرة الحكم أو الإدارة بهذا المعنى بأنها «الطريقة التي تباشر بها السلطة في إدارة موارد الدولة الاقتصادية والاجتماعية بهدف تحقيق التنمية». ومن الواضح أن هذا المفهوم يتسع لأجهزة الحكومة كما يشمل غيرها من المؤسسات المحلية ومنظمات المجتمع المدني (الجمعيات الأهلية) وإدارة المشروعات. ويثير هذا المفهوم أهمية قواعد السلوك، وشكل المؤسسات، وأساليب العمل المرعية بما تتضمنه من حوافز أو روادع للسلوك. كما أن

مفهوم الحكم الصالح يتضمن الإشارة إلى مفاهيم الشفافية(Transparency)، والمسؤولية (Accountability) ودولة القانون (Rule of Law)، والمشاركة (Participation)، واللامركزية (Decentralisation)، والتنسيق (Coordination).

ومن الواضح أن مفهوم الحكم الصالح على هذا النحو يتسق مع الاتجاهات الأخرى السائدة من حيث غلبة مفهوم اقتصاد السوق، واستعادة دور الديموقراطية واحترام حقوق الإنسان. فهذه الأفكار تمثل كلا متكاملا يمثل نوعا من الأيديولوجيا الجديدة التي تتكاتف المؤسسات الدولية والنظام الاقتصادي الدولي في الدعوة إليها.

(هـ) انكماش المعونات الدولية للتنمية

صاحب ظهور قضية التنمية، كإحدى المشاكل الاقتصادية الرئيسية لعالم ما بعد الحرب، بروز أهمية المعونات الدولية للتنمية، مما مثل محورا أساسيا في العلاقة بين الدول الصناعية المتقدمة والدول النامية [113]. ويعود الاهتمام العالمي بالتمويل الخارجي للتنمية، وبشكل خاص معونات التنمية، إلى مطلع الخمسينيات من هذا القرن. ولم يكن هذا الاهتمام الملحوظ بهذا الموضوع منفصلا عن التطورات العالمية السائدة حينذاك، وما أفضت إليه من تغيرات جذرية في ميزان القوى السياسية للعالم. فمع تصفية الاستعمار وإعلان استقلال معظم المستعمرات في نهاية الخمسينيات وبداية الستينيات، واشتعال المنافسة الأيديولوجية بين المعسكرين الرأسمالي والاشتراكي ومحاولتهما كسب هذه الشعوب الجديدة إلى حظيرتيهما، ومع غلبة روح التفاؤل حول مستقبل هذه الدولة، مع كل هذا، احتلت قضية المعونات الدولية مكانا مهما في الديبلوماسية الدولية للدول المتقدمة، وفي المؤسسات الاقتصادية الدولية.

وفي خلال الفترة التالية بدأت الصورة تتغير، خصوصا بعد أفول النظام الاشتراكي، وتراجع دول المنظومة الاشتراكية وتخليها عن دورها في المواجهة الدولية. كذلك تأثرت الدعوة إلى دعم المعونات الدولية للتنمية بما حل بقضية التنمية نفسها من أزمة ثقة، ظهرت فيما تكشف من إهدار للثروات في العديد من الدول النامية، وتفشي صور الفساد في عدد غير قليل منها، فضلا عن فشل سياسات التنمية القائمة على فكرة الانكفاء على الداخل

(Inward Looking Policies)، وفرض الحماية الجمركية على الصناعة الوطنية، وانتهاج سياسة إحلال الواردات. وصاحب هذه التطورات ما لحق معظم الدول الصناعية من الدعوة إلى تقليص دور الدولة الاقتصادي وتحجيم العجز في الموازنات، وبالتالي تقليص موازنات المعونات الحكومية للدول النامية أو لمؤسسات التمويل الدولية. وكان المفروض بعد الدعوة إلى الاعتماد على القطاع الخاص أن يقوم هذا القطاع من خلال رأس المال الخاص بدوره في المساعدة على توفير أنواع التمويل للدول النامية. وقد أثبتت التجربة أن رأس المال الخاص قليل الحساسية بقضايا التنمية، وأن انتقال هذه الأموال إلى الدول النامية كان في الغالب للدول الأكثر نموا، مثل دول جنوب شرق آسيا أو لدول أمريكا اللاتينية، وكان استجابة لغرض الربح أكثر منه وفاء باحتياجات التنمية في الدول الأقل نموا. بل إن هذه الأموال كثيرا ما ذهبت إلى مجموعة الدول النامية الأكثر حظا لكي تتركها عند أول أزمة ثقة، كما حدث في الأزمات المالية التي عرفتها دول أمريكا اللاتينية (1994)، ثم دول جنوب شرق آسيا (1997). وبذلك كانت انتقالات رؤوس الأموال إليها مظهرا من مظاهر عدم الاستقرار المالي أكثر منها شكلا من أشكال تمويل التنمية.

ويمثل هذا التراجع في معونات التنمية الدولية خطرا على استقرار الأوضاع الاقتصادية العالمية. ويكفي أن نشير هنا إلى أن ما عرف «بالمساعدات الإنمائية الرسمية Official Development Assistance (ODA)، قد انخفضت قيمة تدفقاتها الصافية فيما بين العامين 1990 و1997 بنحو 5 مليارات دولار، وانخفضت نسبة هذه المساعدات إلى الناتج الصافي من منظمة التعاون والتنمية الاقتصادية OECD، من متوسط 0,33 في المائة العام 1986 إلى 0,22 في المائة العام 1997.

(و) العولمة

هب علينا في الأيام الأخيرة للقرن العشرين اصطلاح جديد هو «العولمة». فنحن الآن نعيش عصر العولمة، الذي وفد علينا فجأة بعد انهيار الاتحاد السوڤييتي والكتلة الاشتراكية في نهاية الثمانينيات وبداية التسعينيات. وأصبح العالم مطالبا بتحديد موقفه من هذه «العولمة»، هل هو معها أم

ضدها؟ والحق أن هذا القرن الذي نعيش فيه قرن غريب وطريف في الوقت نفسه. فهو قرن لا يخلو من ادعاء، فكل شيء فيه عالمي من ناحية كما أنه من ناحية أخرى شمولي النزعة، فكل مذهب أو رأي يدعي أنه الحق المطلق وغيره باطل لا ريب فيه.

عرفت البشرية منذ ولادتها الحروب والصراعات بين الجماعات والشعوب، ومع ذلك فإن القرن العشرين وحده عرف الحروب «العالمية». ثلاث حروب عالمية، اثنتان ساخنتان والثالثة باردة. بدأ القرن من حيث التطورات الكبرى (1914 ـ 1918) بالحرب بين إنجلترا وحلفائها وألمانيا وأنصارها، وانحصرت المعارك العسكرية في أوروبا. ومع ذلك فقد أصر القرن العشرون ومؤرخوه على وصف هذه الحرب بأنها الحرب «العالمية» الأولى، على رغم أن معظم شعوب الأرض في أفريقيا وآسيا وأمريكا اللاتينية لم يكن لها فيها ناقة ولا جمل. ومع نهاية الحرب العالمية الأولى انتهى عصر السيطرة البريطانية (Pax Britannica)، وتراجعت فترة الإمبراطورية البريطانية. ولم تلبث آثار الحرب «العالمية» الأولى وما فرضته من أعباء قاسية على ألمانيا المهزومة أن دفعت ألمانيا النازية للثأر [114]، وقامت الحرب من جديد بين بريطانيا وحلفائها من ناحية وألمانيا ودول المحور من ناحية ثانية، وهي المعروفة بالحرب «العالمية» الثانية. وهنا أيضا أصرّ القرن ومؤرخوه على وصف هذا الصراع الجديد «بالعالمية»، على رغم أنه تصفية حسابات أوروبية ناجمة عن الحرب السابقة (1914 ـ 1918). ومع نهاية الحرب العالمية الثانية قبر النظام الاستعماري وانتهت الإمبراطوريتان البريطانية والفرنسية، وتحررت معظم المستعمرات، وظهر عصر السيطرة الأمريكية (Pax Americana) مع معارضة من الاتحاد السوفييتي ودول الكتلة الاشتراكية. وتحول الصراع إلى مواجهة بين أمريكا وحلفائها في الغرب من ناحية، والاتحاد السوفييتي وأنصاره في الشرق من ناحية أخرى. وبدلا من أن يحسم هذا الصراع الجديد في حرب ساخنة بالأسلحة في ميادين القتال، فقد قامت بين الكتلتين الغربية والشرقية حرب باردة بين الرأسمالية والاشتراكية، أسلحتها أدوات الحرب الاقتصادية والنفسية والعقائدية، والحروب المحلية والثورات المضادة وسباق التسلح وغير ذلك من وسائل الصراع غير الصريحة وأحيانا غير الملموسة. وفي بداية التسعينيات، وبلا

مقدمات ظاهرة، أعلن الاتحاد السوفييتي هزيمته وحلّ نفسه إلى عدد من الجمهوريات المستقلة التي تسعى للحصول على المعونات الاقتصادية من الغرب بعد الهرولة إلى النظام الرأسمالي. وبانتهاء هذا الصراع وإعلان الفوز الأمريكي «بالنقاط» ـ وليس بالضربة القاضية ـ لم يعد هناك محل لحرب عالمية جديدة لغياب المنافس، حتى إشعار آخر، ولم يعد أمامنا إلا «العالمية» نفسها، فإذا بنا أمام هذه الضجة حول «العولمة».

وإذا كان القرن العشرون قد اصطفى لنفسه ادعاء العالمية لكل حروبه ونزواته، فإنه لم يخلُ من شمولية في تصنيفه للأمور. فالحرب العالمية الأولى هي مواجهة بين الحرية والديموقراطية، وبين الأوتوقراطية والسيطرة، والحرب العالمية الثانية هي أيضا حرب بين هذه الحرية والديموقراطية من ناحية، والفاشية والنازية، أو بين احترام حقوق الإنسان والعنصرية والتمييز من ناحية أخرى. وجاءت الحرب العالمية الباردة حربا بين الرأسمالية والشيوعية. وكل منهما يدعي أنه يمثل الحق والفضيلة والآخر يمثل الشيطان والرذيلة. ويبدو أننا نسير على المنوال نفسه عند تناول الحديث عن هذه «العولمة»، فهي تقدم كما لو كانت الخير والتقدم والرقي، أو هي على العكس الشيطان والقضاء على الهوية والأصالة والضياع في عالم مجهول تحكمه أشباح من الشركات متعددة أو متعدية الجنسية [115].

ويبدو أن الحقيقة أكثر بساطة، وأكثر تعقيدا في الوقت نفسه. أكثر بساطة لأنه لا يوجد شيء جديد أو مفاجئ قد هبّ على العالم، وإنما هو تطور بدأ بطيئا وأصبح سريعا في مجالات عدة في التكنولوجيا وخصوصا في المعلومات والاتصالات، وفي الاقتصاد وخصوصا في أسواق المال، وفي النظام المؤسسي لعلاقات الدول، وفي الوعي العام. فالأمر ليس بوافد جديد هبّ على العالم في الربع الأخير من القرن العشرين، بل هو تطور مستمر منذ الثورة الصناعية، بل وقبلها مع الرأسمالية التجارية، وربما قبل ذلك أيضا. والجديد هو في سرعة التطور ومداه. ومن هنا نرى أن العولمة أكثر بساطة مما نتصور. فإننا لم نستيقظ فجأة كأهل الكهف لنكتشف أمورا لم تكن تخطر لنا على بال، بل إن الحقيقة أن المقدمات قائمة وموجودة أمامنا منذ وقت ليس بالقريب. ولكن هذه البساطة (Simplicity) لا تعني التبسيط (Simplism)، ولا تنفي بالتالي التعقيد والتركيب في الظاهرة.

فالعولمة ليست مجرد سيطرة الشركات متعدية الجنسية، ولا هي أسواق المال أو حتى الرأسمالية. فالعولمة ليست وافدا جديدا بقدر ما هي تفاعل بين عناصر قديمة لها جذور راسخة من ناحية، وعناصر جديدة تبحث لها عن أرضية مناسبة من ناحية أخرى، وهو تفاعل مستمر وذو أبعاد متعددة. وهكذا، فإن ما يُطلق عليه اسم العولمة هو ظاهرة مركبة وملتبسة يختلط فيها الجديد بالقديم، وتتفاعل هذه العناصر في تطور بطيء أو سريع وتتضمن عناصر متجانسة مثلما تحمل بين طياتها عناصر أخرى متناقضة. فالعولمة ليست نموذجا نظريا منطقيا من اختراع مفكر أو مؤلف بقدر ما هي وصف للحظة من لحظات التطور الاجتماعي والتاريخي.

كذلك ينبغي أن نتذكر أن مناقشة قضية العولمة كثيرا ما تختلط بمناقشة نمط الحياة الأمريكي. فنظرا لأن الولايات المتحدة الأمريكية تمثل، حاليا، أكثر الدول توغلا في التطورات التكنولوجية، وبالتالي أكثرها اتباعا لمظاهر العولمة، فكثيرا ما تتحول مناقشة قضية العولمة إلى مناقشة السيطرة الأمريكية وأسلوب الحياة الأمريكي. وكثيرا ما تذهب معارضة العولمة إلى معارضة الهيمنة الأمريكية. وعلى رغم أنه من الواجب نظريا فصل الأمرين، ومناقشة مظاهر العولمة مناقشة مستقلة عن هذه الصفة الأمريكية، فإن المسألة ليست سهلة دائما. كذلك فإننا عندما نتكلم عن العولمة، فإننا لا نتحدث عن وصفة أو حزمة معرفة نأخذها بالكامل أو نرفضها بالكامل، فهي تختلف في تطبيقاتها من مكان إلى مكان.

وكثيرا ما يقال إن «العولمة» هي توسيع للأسواق وإزالة للحواجز بين الدول حتى نصبح أمام سوق عالمية. فالعولمة هي قضاء على الاقتصادات الوطنية في سبيل إقامة السوق العالمية. ليس هذا فقط، بل إن فكرة «العولمة» تعني أيضا تغليب فكرة السوق على ما عداها من المؤسسات الاجتماعية، فكل شيء مع العولمة خاضع لمنطق «السوق» وأحكامها، ولا يتعلق الأمر فقط بتجارة السلع، بل يتسع أيضا ليشمل مجالات أخرى مثل الفن والحب والعواطف. فهل هذا صحيح؟ وهل هو جديد؟ وأين الصحيح وأين الجديد؟

يمكن القول، إن فهم الاقتصاد المعاصر يتحقق بشكل أوضح إذا نظرنا إلى التاريخ الاقتصادي العام، باعتباره تاريخا للمبادلة [116] وقيام الأسواق وتوسيعها، وتغليب منطق السوق وفرضه على مختلف أجزاء الاقتصاد الأخرى

واستيعابه لها وإدماجه تدريجيا لها [117]. فالتاريخ الاقتصادي من هذه الزاوية هو تاريخ توسع ظاهرة المبادلة وفكرة السوق، وتحولها من ظاهرة عرضية على هامش الاقتصاد التقليدي والبدائي، إلى ظاهرة عامة شاملة تتسع باطراد لتستوعب بقية أجزاء الاقتصاد، بل والمجتمع. ولم يقتصر الأمر على التوسع في ظاهرة اقتصاد السوق، بل إن هذه الظاهرة قد أدت بدورها إلى تطورات مقابلة في شكل الوحدة السياسية التي تجمع أفراد الجماعة، من القبيلة إلى الدولة المعاصرة مرورا بأشكال الإقطاع والمدن التجارية. وفي مثل هذا التطور، تعتبر العالمية أو «العولمة» المرحلة الأخيرة في توسيع الأسواق. فاقتصاد السوق لم يعد يقتصر فقط على التبادل والنشاط الاقتصادي ضمن حدود الدولة السياسية، بل جاوز ذلك ليشمل مختلف أجزاء العالم، وبحيث يعتبر التبادل أو السوق شاملا لأكبر قدر من المعمورة، دون أن تقف الحواجز السياسية أو السيادات الوطنية عقبة أمام توسع فكرة السوق واقتصاد التبادل. وتتميز العولمة، كمرحلة من مراحل التطور، بخصائص عدة أو مؤشرات جديدة تتمثل في ظهور أسواق جديدة، مثل أسواق العملات والتي تعمل على مدار الساعة على مستوى العالم، وظهور أدوات جديدة للتعامل والاتصال، مثل الإنترنت والتليفون المحمول وشبكات الإعلام، وظهور لاعبين جدد على الساحة مثل المنظمات الدولية، منظمة التجارة العالمية ومنظمات المجتمع المدني، وأخيرا، ظهور قواعد خدمة للتعامل مثل الاتفاقات الدولية لتنظيم مختلف الأنشطة [118].

ومع ذلك، وكما سبق أن أشرنا، فإن توسيع الأسواق وإزالة أو إلغاء الحدود والحواجز الجغرافية والسياسية لم يتحقق دائما بالدرجة نفسها. فعلى حين أن انتقال المعلومات لا يكاد يواجه أي عقبات، فإن حركات الأموال بين مختلف الدول بدأت تتم في سهولة ويسر. وبالمثل فإن الحواجز أمام انتقال السلع بدأت تتلاشى وتتراجع مع إنشاء منظمة التجارة العالمية. وعلى العكس من ذلك تماما أوضاع انتقالات البشر، التي بدأت تعرف مزيدا من القيود والصعوبات على النحو الذي تعرّضنا له فيما سبق.

وقد أشرنا عند مناقشتنا للثورة التكنولوجية الجديدة إلى ما رتبته الثورة التكنولوجية من آثار على النظام الاقتصادي الدولي، والانتقال من العلاقات الاقتصادية الدولية إلى نوع من الاقتصاد العالمي، وحدود هذا

التطور.

ذكرنا في بداية هذا البحث أن العولمة ليست وصفة أو حزمة معرفة بقدر ما هي لحظة من لحظات التطور، ارتفع فيها معدل توسيع الأسواق والترابط في الاقتصادات على مستوى رقعة متزايدة من العالم، وخصوصا فيما يتعلق بتداول المعلومات والأموال وتجارة السلع والخدمات. وليس معنى ذلك أن العالم قد أصبح فعلا «قرية كونية»، أو أن الحدود السياسية قد اختفت وأن الدولة تلاشت. كذلك ليس معناه أن هذا التطور يصيب مختلف أجزاء المعمورة بالدرجة نفسها، فهناك قطاعات كبيرة تعيش العولمة، وقطاعات أخرى لا تكاد تعرف عنها شيئا. كذلك فإنه يترتب على هذا التطور، شأنه شأن كل تطور، ظهور فائزين وخاسرين، غالبين ومغلوبين. وفي الوقت نفسه، فإن هذا التطور يخلق أسباب مقاومته والقوى المناهضة له.

وكما أن لكل عصر أبطاله، فللعولمة أيضا نجومها، وهي الشركات الصناعية الكبرى (متعددة الجنسية) ورجال الإعلام (شبكات التليفزيون والصحافة العالمية) ومراكز المال، ومراكز البحوث وشركات التسويق والإعلان، بل والمخابرات وربما المافيا، ولكن لا ننسى تزايد أهمية منظمات المجتمع المدني أيضا. فكما كانت لرجال الدين والكهنة دولتهم في المجتمعات البدائية كافة، وكما كانت لرجال الحروب والفروسية دولتهم في العصور الوسطى، فإن للعالم الجديد رجاله ورواده، وهؤلاء هم الذين يتعاملون ويسيطرون على مراكز القوة الجديدة: البحث العلمي والتكنولوجي، وخصوصا في الشركات متعدية الجنسية، والمال، والإعلام وبعض المنظمات الدولية مثل صندوق النقد ومنظمة التجارة العالمية، وربما أيضا المخابرات وغيرها من الأجهزة غير المرئية.

وإذا كان هؤلاء هم نجوم العولمة وأبطالها، فإن الهدف النهائي والجائزة التي يسعون إليها هي المواطن العادي، سواء كمستهلك أو كناخب. ففي هذا العالم الجديد أصبح هذا الفرد العادي هو الحكم والفيصل، الجميع يسعى إليه بالإقناع حينا وبالخداع أحيانا. فعلى رغم أن توزيع الثروة لا يتجه دائما إلى مزيد من العدالة (مع العلم بأن التقدم الاقتصادي يضمن، في الغالب، حدودا دنيا لمستوى المعيشة)، فإن القوة الاقتصادية لا تزال في يد المستهلك

العادي الذي يجب الوصول إليه بالوسائل كافة. وكل الوسائل مباحة، المشروع منها وغير المشروع، لكن غير المقبول هو تجاهل هذا المستهلك. كذلك فإن هذا الفرد العادي هو أساس السلطة السياسية، فرأيه، سواء في صناديق الانتخاب أو في استطلاعات الرأي العام، هو الذي يحكم التوجهات السياسية والاقتصادية. وهنا أيضا، المطلوب هو صوته الشكلي ولا بأس من قليل أو كثير من الخداع والتضليل، فالمهم هو الحصول على موافقته وضمان رضائه. وبطبيعة الأحوال، فإن المعضلة الرئيسية تكمن في أن هذا الفرد العادي، والذي يمثل الحكم والفيصل، يواجه هذه القوى من صناعة ومال وإعلام ومخابرات، يواجهها منعزلا وحيدا، ومن ثم فإنها تستطيع أن تخضعه لمختلف مظاهر التأثير، بحيث يبدو لعبة في أيدي هذه القوى بدلا من أن يصبح سيدا لا خادما لها. فهو بذلك ليس سيد الموقف والحكم النهائي بقدر ما هو لعبة تسخرها هذه القوى لأهدافها. وهكذا، فنحن إزاء وضع ملتبس، فالفرد العادي أصبح هو المطمع والهدف، وأصبح رضاه هو الجائزة التي يسعى إليها جميع اللاعبين. ولكنه، من ناحية أخرى، وقد أصبح غنيمة من يفوز بها يملك العالمين، فقد أصبح هدفا للتضليل والغواية، فالجميع يسلط عليه أسلحته ومغرياته لإغرائه، وهو، إلى حد بعيد، أعزل، محدود الإمكانات، قليل المناعة. وأين الحقيقة من هذا الوضع الملتبس؟ ربما الحقيقة أن الأمرين صحيحان في الوقت نفسه. فهو سيد ولكنه كثيرا ما يكون مخدوعا.

وليس معنى ما تقدم أن الفرد العادي يصبح دائما مع العولمة الهدف والمعيار، فهذا الأمر يصدق بصفة أساسية، على الدول الصناعية المتقدمة التي تأخذ بمبادئ الديموقراطية وحقوق الإنسان. ولكن مظاهر العولمة، خصوصا فيما يتعلق بإمكاناتها التكنولوجية، تساعد العديد من نظم الحكم في بعض الدول، وخصوصا النامية، على إضعاف الفرد واستعباده. وقد سبق أن أشرنا إلى أن هذه الإمكانات قد ساعدت على استمرار وتأييد نظم حكم تكاد تلغي وجود الفرد ليصبح صورة باهتة لما تريده له السلطة السياسية. وذلك عن طريق القهر المنظم والمستند إلى الأساليب العلمية والتكنولوجية. وهي نظم تستند إلى أجهزة شديدة البأس كالمخابرات والأجهزة البوليسية، مع السيطرة على نظم الإعلام وبرامج الدراسة، وغالبا أيضا على مراكز القوى الاقتصادية. وهنا لا يصبح الفرد سيدا مخدوعا

فحسب، بل إنه يفقد حتى وهم هذه السيادة ليصبح عبدا استبدت به قوى تكنولوجية واقتصادية، وأحيانا مذهبية، لا طاقة له بها [119].

ولا تقتصر تناقضات العصر على ما تقدم، بل إننا نلحظ تناقضا أساسيا بين تطور الاقتصاد وتطور السياسة. فعلى حين تتجه قوى الاقتصاد لتصبح عالمية لا تأبه بحدود سياسية أو جغرافية، سعيا وراء الربح والثروة، فما زال التنظيم السياسي وطنيا وقوميا. وتكمن المشكلة الأساسية في تلاقي عالمية الاقتصاد من ناحية وقومية السياسة من ناحية أخرى، على مستوى القمة. فمراكز الاقتصاد تتركز في الدول الصناعية الكبرى وخصوصا الولايات المتحدة الأمريكية، وهي تسعى إلى أهدافها الاقتصادية على مستوى العالم، لا تقتصر على حدودها القومية أو السياسية. فهي ذات نزعة عالمية. ومع ذلك فإن السلطة السياسية في هذه الدول، وأيضا بوجه خاص الولايات المتحدة الأمريكية، لا تراعي سوى اعتبارات المواطن الأمريكي، وأحيانا في واحدة من الولايات، أريزونا أو تكساس مثلا. ومن هنا قول أحد السياسيين الأمريكيين «السياسة الخارجية دائما محلية». ولعل هذا هو التناقض الأساسي لظاهرة العولمة، اقتصاد يتجه إلى العالمية وسلطة سياسية لا تزال وطنية أو قومية. وبذلك تنفصل العلاقة بين السلطة والمسؤولية. سلطة اقتصادية عالمية لا يكاد يفلت منها مكان على المعمورة، ومسؤولية سياسية وطنية أو حتى محلية. فالقرارات التي تؤثر في الاقتصاد العالمي في الكونجرس أو مؤسسات الاتحاد الأوروبي تحاسب من قبل الناخبين في الولايات المتحدة أو في أروقة السياسة في فرنسا أو ألمانيا، على رغم أنها تؤثر في اقتصاد العالم في مجموعه. وليس هذا فحسب، بل إننا رأينا أن انفتاح الحدود وعالمية الاقتصاد قد أطلقا عنان النزعات القومية والعرقية، سواء في يوغوسلافيا أو بقايا الاتحاد السوفييتي، إن لم يكن في معظم الدول الأفريقية.

(ز) الترتيبات الإقليمية

الاتجاه نحو العولمة أو العالمية لم يحل دون أن تأخذ الترتيبات الإقليمية أبعادا واسعة. فعلى رغم أن هناك اتجاها متزايدا نحو إزالة القيود والحواجز بين مختلف الدول حتى بدأت تتضاءل أهمية سطوة الجغرافيا والمكان، فإن

ذلك لم يمنع من وجود أواصر علاقات متميزة وخصائص مشتركة بين مجموعات من الدول بحيث تربط بينها وشائج خاصة. بل لعله يمكن القول إن الاتجاه نحو العالمية لا يتم قفزا على الإقليمية بقدر ما يتحقق من خلال ترتيبات إقليمية تساعد على مزيد من الاندماج، وغالبا مزيد من الازدهار، فيما بين عدد من التجمعات الإقليمية، وبما يساعد على مزيد من التقارب الاقتصادي العالمي. فالتقارب الإقليمي يمثل خطوة أو حلقة في التقارب العالمي. ويمكن القول بصفة عامة إن التقدم الاقتصادي العالمي يتم على شكل موجات، تأخذ كل موجة منطقة اقتصادية (Economic Space) إلى درجة أعلى في سلم التقدم. ويكفي في هذا الصدد أن نلقي نظرة على تطور ما أطلق عليه «الدول النامية» منذ نهاية الحرب العالمية الثانية حتى نهاية القرن. فقد أشرنا إلى أن مفهوم التنمية قد اكتسب مكانة بعد الحرب العالمية الثانية. وفي ذلك الوقت كان الحديث عن شعوب الدول الفقيرة أو المتأخرة سواء أكانت من آسيا أم أفريقيا أم في أمريكا اللاتينية. وفي خلال الخمسين سنة التالية بدأ التمايز يظهر بين مجموعة هذه الدول الفقيرة. فدول جنوب شرق آسيا شقت الطريق، وقطعت شوطا كبيرا في التصنيع وفي كسب أسواق مهمة للصادرات، بحيث أصبحت تُعرف باسم «الاقتصادات الصناعية الجديدة» (New Industrialized Economies)، كما سميت أحيانا «بالنمور الآسيوية» حيث حققت لفترة تقترب من ثلاثة عقود معدلات عالية من النمو الاقتصادي تجاوزت 10 في المائة سنويا. وعلى رغم ما حلّ بها في صيف 1997 من أزمة مالية طاحنة، فإنها تمثل مجموعة من الدول التي استطاعت أن تخرج من فئة الدول النامية إلى مرحلة متقدمة من التقدم الاقتصادي. والملاحظ هنا هو أن هذا التطور، لم يصب دولة بعينها بقدر ما كان تطورا إقليميا أصاب منطقة اقتصادية بعينها. وبالمثل، فإن دول أمريكا اللاتينية التي حققت هي الأخرى معدلات معقولة من النمو الاقتصادي قد عانت مجتمعة من تقلبات اقتصادية مشابهة، فقد عرفت هذه الدول، في مجموعها، أشكالا من التضخم الشديد (Hyper Inflation) الذي جاوز في كثير من الأحوال ثلاثة أرقام سنويا في الثمانينيات. وعندما التجأت هذه الدول إلى الاستدانة من الخارج، فإنها، في مجموعها، وقعت تحت عبء المديونية الخارجية على نحو متقارب.

وأخيرا عندما عمدت إلى الأخذ بسياسات الإصلاح الاقتصادي وتحرير اقتصاداتها الوطنية فإنها اتخذت هذا المنحى في وقت متقارب، وبما يسهل معه القول إن مشاكل دول أمريكا اللاتينية كانت متماثلة. أما أفريقيا جنوب الصحراء، فهي أيضا عرفت ـ بشكل عام ـ تدهورا في أوضاعها الاقتصادية وتراجعا في معدلات نموها، حيث ساد نمط متشابه من الإدارة الاقتصادية الذي غلب عليه الفساد وانعدام الكفاءة، فضلا عن انغماس معظم دولها في نزاعات قبلية أو عرقية. وهكذا يتضح أنه على رغم تطور الاقتصاد العالمي واتجاهه نحو مزيد من التقارب والتداخل، فقد كان التطور الإقليمي أكثر وضوحا في هذه المسيرة العامة للتطور العالمي.

على أننا حينما نتحدث عن الترتيبات الإقليمية، فإننا لا نقتصر على الإشارة إلى هذه الموجات الإقليمية لمسار التطور العالمي، وإنما نشير بوجه خاص إلى ما أخذت به المجموعات الإقليمية المختلفة من ترتيبات واعية للتنسيق والتكامل فيما بينها. وقد تحقق ذلك في جميع مناطق العالم. فلم تكد تخلو منطقة أو إقليم من وضع ترتيبات خاصة للتعاون الاقتصادي فيما بينها. وقد تأخذ هذه الترتيبات شكلا مؤسسيا وشكليا في شكل معاهدت، أو في شكل ترتيبات خاصة أكثر مرونة وإن لم تكن بالضرورة أقل فاعلية. ولعل أنجح وأظهر هذه الترتيبات الإقليمية هي السوق الأوروبية المشتركة التي تحولت إلى الاتحاد الأوروبي. ولكن ذلك لا ينفي تعدد الترتيبات الأخرى، مثل الكوميكون لدول شرق أوروبا قبل سقوط الاتحاد السوفييتي، ومنطقة التجارة الحرة لأمريكا الشمالية، المعروفة بالنافتا، فضلا عن الترتيبات الإقليمية الأخرى في دول أمريكا اللاتينية أو مجموعة الآسيان، أو الترتيبات الإقليمية في أفريقيا أو بعض أقاليمها (جنوب أفريقيا) أو المجموعة العربية.

وليس هنا مجال مناقشة هذه الترتيبات الإقليمية بشكل مفصل، لكن يكفي أن نتعرض بإيجاز لتجربتين قد تكون لهما دلالة خاصة بالنسبة لنا. الأولى هي التجربة الأوروبية والثانية هي التجربة العربية. الأولى لأنها بلا شك أهم وأنجح تجارب التعاون الإقليمي، والثانية لأنها متعلقة بمنطقتنا وبالتالي وثيقة الصلة بنا.

(ا) **التعاون الاقتصادي الأوروبي:** بدأ التفكير في توثيق التعاون

الاقتصادي الأوروبي إثر انتهاء الحرب العالمية الثانية، وساعد على ذلك عوامل عدة ارتبطت بتجربة الحرب العالمية وما ترتب عليها من آثار انعكست على القارة الأوروبية. فقد كانت القضية الأولى التي واجهت الدول الأوروبية هي إعادة تعمير أوروبا المحطمة في الحرب، وهي مشكلة عامة واجهت جميع الدول الأوروبية واحتلت الأولوية القصوى لها جميعا. وقد رأينا أن إعادة التعمير قد اتخذت شكلا جماعيا مع مشروع مارشال الأمريكي. وكانت هذه أول تجربة للعمل المشترك فيما بين الدول الأوروبية. وقد سبق أن أشرنا إلى أن الولايات المتحدة الأمريكية قد عمدت إلى دفع أوروبا في هذا الاتجاه رغبة في احتواء الخطر الشيوعي من ناحية، وفي تدعيم اتجاهات تحرير الاقتصاد وعدم الانكفاء على سياسات التقييد والحماية من ناحية أخرى. كذلك وجد عدد من المفكرين ذوي الرؤية التاريخية، الذين اعتقدوا أن مستقبل السلام في أوروبا مرهون بتحقيق مصالحة تاريخية بين أعداء الأمس، خصوصا فرنسا وألمانيا، والعمل على خلق مصالح اقتصادية تربط بين دول أوروبا التي فرقتها الأطماع السياسية.

ويعتبر جان مونيه (Jean Moniet) هو الأب الروحي للدعوة إلى وحدة أوروبا على أساس التعاون الاقتصادي. وكان مونيه يعتقد أنه من دون خلق مصالح اقتصادية متبادلة فإنه لا وجود لأوروبا، وينسب إليه القول: «إنه لا يوجد شيء اسمه أوروبا، وإنه لا بد من إنشائها وبنائها»[(120)]، ومن هنا كانت الدعوة إلى إنشاء «الولايات المتحدة الأوروبية». وإلى جانب تجربة مشروع مارشال، الذي يمكن أن يمثل أول تجربة للتعاون الاقتصادي الأوروبي بعد الحرب، عمدت ثلاث دول أوروبية صغيرة هي هولندا وبلجيكا ولوكسمبورج إلى إنشاء اتحاد جمركي اعتبارا من 1948 فيما سمي بالبينيلوكس (Benelux). وجاءت دعوة جان مونيه لإنشاء الاتحاد الأوروبي للفحم والصلب European Coal and Steal Community في 1950، خطوة أولى وأساسية على طريق التعاون الاقتصادي الأوروبي. فقد واجهت أوروبا في ذلك مشكلة الإفراط في الإنتاج في صناعات الفحم والصلب، وكان من الضروري العمل على تنسيق السياسات دون الوقوع في سياسات المنافسة القاتلة. وقد عرف وقتها بمشروع شومان، وزير خارجية فرنسا آنذاك، حيث تم تأسيس هذا الاتحاد الأوروبي للفحم والصلب وعهد بإدارته إلى

سلطة عليا تختار من شخصيات مرموقة ومعروفة باستقلالها، كما أنشئت هيئة استشارية من الصناعيين، والنقابات العمالية والمستهلكين للإشراف على هذه السلطة. وبذلك بدا أن سلطة فوق الدول Supra National تدير أحد أهم المرافق الاقتصادية الأوروبية. وكانت منظمة التعاون الاقتصادي الأوروبي (Organization for European Economic Cooperation (OEEC قد قامت بتنظيم التعامل مع السلطات الأمريكية إزاء تنفيذ مشروع مارشال، مما ساعد على إنشاء منبر للتنسيق والحوار بين الدول الأوروبية في المسائل الاقتصادية. وفي 1956 شكلت لجنة عرفت باسم لجنة سباك Spaak Committee، نسبة إلى وزير خارجية بلجيكا الذي يرأسها، وقدمت تقريرها في 1956 لمجموعة من ست دول أوروبية هي ألمانيا، وفرنسا، وإيطاليا، وبلجيكا، وهولندا، ولوكسمبورج، للنظر في تدعيم التعاون الاقتصادي الأوروبي. وكان هذا التقرير هو أساس معاهدة روما التي وقعت في 1957، والتي أنشأت ما عرف بالاقتصاد الأوروبي European Economic Community EEC)) والتي اشتهرت باسم السوق الأوروبية المشتركة (European Common Market). وقد يكون من المفيد الإشارة إلى أن اشتراك هذه الدول الأوروبية الست في هذا التجمع لم يرجع فقط إلى تقارب أوضاعها الاقتصادية، بقدر ما كان تعبيرا عن رغبتها في التعاون ومشاركتها في القيم المشتركة للديموقراطية واحترام حقوق الإنسان. وقد كانت إيطاليا في ذلك أدنى من حيث النمو الاقتصادي فضلا عما عرفه الجنوب الإيطالي من تخلف واضح بالنسبة لبقية الشركاء الأوروبيين. ومن هنا فقد كانت اعتبارات القيم السياسية المشتركة أكثر وضوحا من مجرد التقارب الاقتصادي. ولهذه الأسباب لم يكن من الممكن قبول دول تخضع لنظم سياسية مختلفة مثل اليونان وإسبانيا والبرتغال، التي كانت تخضع لأشكال من الحكم العسكري أو الشمولي. أما إنجلترا فلم تُدع بالنظر إلى تحفظاتها على فكرة جماعة دولية تعلو على سيادات الدول الوطنية، فضلا عما عرف عن إنجلترا من علاقات خاصة بالولايات المتحدة، والتي أثارت غيظ فرنسا لوقت طويل. وكان الغرض من إنشاء المجموعة الاقتصادية الأوروبية هو إزالة الحواجز الجمركية وجميع العقبات أمام انتقال السلع ورؤوس الأموال وتكوين سوق مشتركة بينها. ومع ذلك فينبغي الإشارة إلى أن السوق الأوروبية المشتركة،

وإن اعتمدت مبدأ الحرية الاقتصادية وإزالة العقبات أمام التدفقات الاقتصادية، فقد أخذت فيما يتعلق بالزراعة بأسلوب مختلف يعتمد على التدخل وتوفير الإعانات للمزارعين، فيما عرف بالسياسة الزراعية المشتركة (Common Agricultural Policy (CAP)، وكانت فرنسا بوجه خاص من أشد المدافعين عن هذه السياسة.

كذلك ينبغي الإشارة إلى أن السوق الأوروبية المشتركة، وإن وضعت المصالح الاقتصادية المشتركة نصب أعينها، فقد لعب العامل السياسي فيها دائما دورا ملحوظا. وكان للدورين الفرنسي والألماني، مع ديجول واديناور، تأثير كبير في تطور هذه السوق. وكان ديجول برغبته في توثيق التعاون الفرنسي / الألماني شديد الحرص على عدم التخلي عن السيادة الوطنية، وكان يرى في السوق تنظيما بين الدول وليس فوقها، فهي تمثل «الأوطان الأوروبية» (Europe des Patries) وليست إلغاء للوطنيات الأوروبية. كذلك كان ديجول معارضا دائما لدخول إنجلترا إلى الجماعة الأوروبية. وبالمقابل عمدت إنجلترا إلى تكوين تجمع اقتصادي هو ما عرف بدول منطقة التجارة الحرة European Free Trade Association (EFTA)، وتضم النرويج والسويد والدانمارك والنمسا وسويسرا. وبعد وفاة ديجول زال الفيتو الفرنسي وبدأت المفاوضات لتوسيع الجماعة الأوروبية ودخول إنجلترا. وفي العام 1973قبلت عضوية إنجلترا والدانمارك وإيرلندا وتوسعت المجموعة الأوروبية من مجموعة الست إلى مجموعة التسع. وبعد تغير النظم السياسية في إسبانيا والبرتغال واليونان قبلت هذه الدول ضمن المجموعة الأوروبية، اليونان في 1981، وإسبانيا والبرتغال في 1985. ثم توسعت المجموعة بضم الدول الإسكندنافية فيما بعد. وفي العام 1992 اتفقت دول المجموعة الأوروبية على إنشاء السوق الأوروبية الموحدة (Single European Act)، وبمقتضى ذلك لم يقتصر الأمر على إلغاء الحواجز المادية من جمارك وقيود على انتقالات السلع ورؤوس الأموال، بل تضمن الاتفاق على إزالة ما يمكن أن نطلق عليه بالقيود غير المنظورة والمتعلقة باختلاف النظم والتشريعات فيما يتعلق بالمواصفات والتنظيمات التشريعية، التي تعرقل انسياب التيارات الاقتصادية للسلع والأموال والأفراد، وتضمنت هذه الاتفاقات الاتفاق على 282 بندا تتناول عقبات غير منظورة أمام انسياب السلع والأموال والأفراد. كذلك تم

الاتفاق على التنسيق النقدي بين عملات دول الجماعة الأوروبية في خطوات متعددة، فيما عرف بالاتحاد الاقتصادي والنقدي Economic and Monetary Union (EMU) ونظام أسعار الصرف (European Monetary System). وهي ترتيبات تهدف إلى التنسيق في أسعار الصرف بين العملات الأوروبية وضمان استقرارها ضمن حدود متفق عليها. وفي فبراير 1992 تم التوقيع على معاهدة الاتحاد الأوروبي European Union (EU) في ماستريخت (Maastricht) وتم التصديق عليها في 1993، وهي تدعو إلى إنشاء بنك مركزي أوروبي وعملة أوروبية موحدة هي اليورو (Euro)، على أن يبدأ العمل بها اعتبارا من يناير 1999، ووضعت شروطا قاسية على الدول المنضمة إلى هذا النظام من حيث حجم العجز في الموازنة ومستوى التضخم.

وقد ترتب على إنشاء السوق الأوروبية أن أصبحت أوروبا أكبر قوة اقتصادية في العالم، فهي تتمتع بحجم إنتاج يفوق القوتين الاقتصاديتين الأخريين، الولايات المتحدة الأمريكية واليابان، وإن كانت لا تزال تنقصها وحدة الموقف السياسي كما هو حال الولايات المتحدة الأمريكية التي لا تزال تمثل القوة الأعظم في الاقتصاد المعاصر، بالنظر إلى تكاتف قواها الاقتصادية والعسكرية والتكنولوجية مع وحدة سياسية.

وإذا كانت تجربة أوروبا في التعاون الإقليمي هي أنجح التجارب، فإن ذلك لا ينفي أن هناك ترتيبات إقليمية أخرى لعبت دورا لا يستهان به في الحياة الاقتصادية المعاصرة، سواء في آسيا والمحيط الهادي أو بدرجات أقل في أمريكا اللاتينية. أما التعاون الاقتصادي في أفريقيا فقد كان محدود النجاح، ولم يكن التعاون العربي أكثر حظا.

(2) **التعاون الاقتصادي العربي**: حظي موضوع الترتيبات الإقليمية العربية بمكان متميز في الاهتمامات العامة للأمة العربية منذ نهاية الحرب العالمية الثانية. وقد بدأ الأمر بإنشاء جامعة الدول العربية 1944، قبل نهاية الحرب العالمية، بل وقبل قيام منظمة الأمم المتحدة، الأمر الذي يعكس مدى الاهتمام بالتعاون على المستوى الإقليمي العربي وقبل تحققه على المستوى العالمي.

وفي العام 1953، وقعت في إطار الجامعة العربية اتفاقية لتسهيل التبادل التجاري وتجارة الترانزيت، ثم تم إنشاء المجلس الاقتصادي والاجتماعي،

ثم توقيع اتفاقية إنشاء مجلس الوحدة الاقتصادية 1957، في الوقت نفسه تقريبا مع توقيع اتفاقية روما للسوق الأوروبية المشتركة. وتعددت الاتفاقيات العربية في صدد ضمان الاستثمار العربي وانتقالات رؤوس الأموال العربية.

وفي بداية السبعينيات جاءت ثورة النفط وتوافرت الأموال، مما أعطى دفعة قوية لإنشاء عدد من المؤسسات المالية التمويلية وتحريك الاستثمارات العربية. فأنشئ الصندوق العربي للإنماء الاقتصادي والاجتماعي، ثم صندوق النقد العربي، ومؤسسة ضمان الاستثمار، فضلا عن عدد من شركات الاستثمار العربية والصناديق الوطنية للإنماء.

وأدى توافر الأموال مع روح التفاؤل التي سادت المنطقة العربية في السبعينيات إلى حدوث انتقالات مهمة من العمالة ورؤوس الأموال. فتدفق الموارد المالية على دول الخليج دعاها إلى استقطاب العمالة من مختلف البلدان المجاورة، العربية والآسيوية، لتلبية حاجتها إلى إرساء البنية الأساسية وتوفير الخدمات الأساسية. وبالمقابل قامت الصناديق العربية وحكومات دول الخليج بتمويل حجم معقول من الاستثمارات في الدول العربية الأخرى. وهكذا عرفت السبعينيات حركات مهمة لعوامل الإنتاج، عمالة ورؤوس أموال، في حين ظلت التجارة العربية البينية محدودة لم تجاوز 6 إلى 8 في المائة من مجموع التجارة العامة للدول العربية.

وعلى عكس السبعينيات كان عقد الثمانينيات هو عقد تراجع الإمكانات العربية. فعرفت أسعار النفط الهبوط لأول مرة في منتصف الثمانينيات بعد عقد من الارتفاع المستمر. واستنفدت حرب الخليج الأولى بين العراق وإيران الكثير من موارد العراق، فضلا عما حصل عليه من مساعدات من دول الخليج الأخرى لهذا الغرض. وفي الوقت نفسه، بدأت العمالة الآسيوية في إزاحة بعض أنواع العمالة العربية في دول الخليج. وفي الوقت نفسه، تقريبا، استعرت الأزمة اللبنانية مما أدى إلى تدمير وإعطاب العديد من جوانب بنيتها التحتية سواء المادية أو المؤسسية. وهكذا، غابت لبنان عن الحضور في هذه المرحلة المهمة بما سبق أن توافر لها من مقومات كمركز مالي إقليمي. ولم تستطع الدول العربية الأخرى كالبحرين مثلا، أن تملأ هذا الفراغ. وجاءت حرب الخليج الثانية (غزو العراق للكويت) فأجهضت الكثير مما بقي من عناصر التعاون العربي. فقد أدى هذا الغزو إلى إقصاء

العراق تقريبا من سوق النفط فضلا عما أصابها من إهدار لموارده نتيجة للحرب أو للحصار الاقتصادي. وفي الوقت نفسه، تحمّلت الكويت ودول الخليج الأخرى أعباء مالية باهظة لإزالة الاحتلال وتمويل العمليات العسكرية. وانتهى الأمر بأن تحولت معظم دول الخليج من دول فائض إلى دول عجز، مع استمرار تدهور أسعار النفط العالمية. وهكذا، بدأ عقد التسعينيات وقد تراجعت القدرات العربية، وتدهور مستوى التعاون الاقتصادي العربي إلى أدنى مستوياته. وإذا كانت بداية التسعينيات تمثل نهاية مرحلة للتعاون العربي، فإن العالم من حولنا يدخل في مرحلة جديدة عسى أن نتنبه إليها، حتى يمكن أن ننتقل إلى مرحلة جديدة للتعاون العربي مستفيدين من تجارب الماضي من ناحية، ومع مراعاة الظروف والأوضاع العالمية الجديدة من ناحية أخرى.

وفي خلال هذه المسيرة من محاولات التعاون العربي، قد يكون من المفيد أن نشير إلى عدد من الاتجاهات التي فرضت نفسها في وقت أو آخر خلال نصف القرن المنصرم.

ولعل الأمر الذي تجدر الإشارة إليه هو التردد بين أساليب التعاون الاقتصادي، ففي أسلوب اتخذ التعاون شكل إلغاء القيود والحواجز بين البلدان العربية، وتوفير المزايا الخاصة للنشاط الاقتصادي العربي، وأما الأسلوب الآخر فيتجه نحو القيام بمشروعات عربية مشتركة. وفي حين غلب الأسلوب الأول على مسيرة التعاون الاقتصادي منذ بدايته في الخمسينيات، كما يتضح من الاتفاقات حول إزالة أو تخفيض الحواجز والمزايا التفضيلية في اتفاقية تسهيل التجارة وتعديلاتها المتعددة، فقد بدأت، وخصوصا منذ منتصف الستينيات، الدعوة للأخذ بأسلوب المشروعات العربية المشتركة في مجالات الزراعة والثروة الحيوانية والتعدين والصناعات الدوائية والصناعات الحربية. ومع ذلك لا يمكن القول بأن حظ الأسلوب الثاني من النجاح كان أفضل من حظ الأسلوب الأول. فبعد نصف قرن لم تزل العلاقات العربية ـ العربية محدودة في النشاط الاقتصادي، ربما باستثناء انتقالات العمالة التي بدأت هي الأخرى في التقهقر.

ويتعلق الاتجاه الثاني بمدى شمول محاولات التعاون الاقتصادي لمجموع

الدول العربية، أو اقتصارها على مجموعة إقليمية داخل الوطن العربي ترتبط بروابط أوثق جغرافيا أو ثقافيا. فبدأت محاولات التعاون العربي على المستوى العربي الشامل وخصوصا من خلال الجامعة العربية وأجهزتها. ومنذ الثمانينيات بدأ اتجاه جديد نحو تكوين ترتيبات إقليمية عربية محدودة.

وظهر ذلك بوجه خاص في الترتيبات الخاصة لدول الخليج ودول المغرب. فأنشأت دول الخليج مجلس التعاون الخليجي، ثم أنشأت دول المغرب اتحاد التعاون المغاربي، كما ظهر لفترة قصيرة مجلس التعاون العربي. وغلب على هذه التجمعات، وخصوصا مجلس التعاون الخليجي، الاهتمام بالمسائل الأمنية.

وإذا كان نصف القرن الماضي هو عصر محاولات التقارب العربي على مختلف الجبهات، فقد طغى عليه الصراع العربي ـ الإسرائيلي، بحيث أصبح بحق عصر الصراع الذي ألقى بظلاله على جميع مظاهر الحياة العربية: سياسية واقتصادية واجتماعية.

ومنذ نهاية السبعينيات وخصوصا في بداية التسعينيات، بدأت إرهاصات إنهاء هذا الصراع، بدءا بمعاهدة السلام المصرية ـ الإسرائيلية ومرورا باتفاقيات أوسلو بين منظمة التحرير الفلسطينية وإسرائيل، ومعاهدة السلام الأردنية ـ الإسرائيلية، فضلا عما أرساه مؤتمر مدريد للسلام في 1991 من فتح نافذة للمفاوضات بين إسرائيل وسوريا ولبنان.

وبصرف النظر عما ترتب على هذه الاتفاقات من مظاهر محدودة للتعاون الاقتصادي بين بعض هذه الدول وإسرائيل، فقد طرحت مبادرات عدة للتعاون الاقتصادي الإقليمي، سواء تحت مسمى الشرق الأوسط وشمال أفريقيا، أو البحر المتوسط. فظهرت فكرة بنك إقليمي للشرق الأوسط وشمال أفريقيا، فضلا عن ترتيبات أخرى عدة في مجالات السياحة أو تجمعات رجال الأعمال. وفي الوقت نفسه، طرحت أفكار الشراكة الأوروبية للبحر المتوسط.

ومع تعثر مسيرة السلام وتشدد الجانب الإسرائيلي في ظل حكومة نتنياهو، أعيد طرح صيغة إحياء التعاون العربي باعتباره الركيزة الأساسية لمستقبل المنطقة، فكان صدور قرار القمة العربية بإنشاء منطقة التجارة الحرة العربية، والتي بدأ تطبيقها منذ أول يناير 1998 على أن تلغى جميع

الرسوم الجمركية بين دول المنطقة في العام 2017.

ومع ذلك، فقد يكون من المناسب إلقاء نظرة عامة على بعض الأوضاع العربية المعاصرة. هناك ثلاث دول عربية خضعت خلال فترة غير قصيرة لشكل أو آخر من أشكال المقاطعة الدولية أو الحصار الاقتصادي، فكل من العراق وليبيا والسودان خضع لشكل من العقوبات الاقتصادية الدولية أو التهديد بها. ويعرف العراق، وكذلك السودان نسبيا، نوعا من الحرب الانفصالية يهدد وحدة الدولة (الأكراد في العراق، والجنوب في السودان). وبالمثل فإن العلاقات الثنائية العربية ـ العربية تعرف توترات غير قليلة.

كذلك تمر معظم الدول العربية بمرحلة مخاض اجتماعي وسياسي. فمعظم الدول العربية تأخذ بإصلاحات اقتصادية للانتقال إلى اقتصاد السوق، مما ترتب عيه ظهور توترات اجتماعية متصلة، بارتفاع معدلات البطالة وقسوة تكاليف الحياة على الطبقات الفقيرة. وفي الوقت نفسه، فإن التحول التدريجي إلى مزيد من المشاركة السياسية وظهور الأحزاب لا يتم دائما في سهولة ويسر. فعرفت الجزائر حربا أهلية من الجماعات الإسلامية، فضلا عن تزايد الدعوات الأصولية المصحوبة أحيانا بأشكال العنف في بعض الدول.

وإزاء هذه التطورات على الساحة العربية، وفي ضوء ما يجري على أوضاع الاقتصاد العالمي، فقد يكون من المناسب استخلاص بعض الدروس المستفادة في هذا الصدد.

لعل الدرس الأول هو أنه في ظل عولمة الاقتصاد لا مكان لاقتصاد غير تنافسي. فالدول، وخصوصا الدول الصغيرة، ليس أمامها خيار كبير في اختيار النظام الاقتصادي، بل عليها أن تتبع السياسات وتنشئ المؤسسات الكفيلة بتوفير إمكانات الكفاءة والرشادة. ومن هنا، فإن دول المنطقة مدعوة للأخذ بنظم صارمة للانضباط المالي والنقدي، وتوفير مقومات المنافسة الاقتصادية السليمة. ولا يتطلب الأمر مجرد الأخذ بالتخصيصية وتحويل القطاع العام إلى القطاع الخاص، بل يتطلب حزمة من السياسات المناسبة في وجود نظام قانوني واضح وسليم، ومكاشفة كاملة، وتوفير البيانات والمعلومات السليمة، والرقابة على الأسواق، وسلامة المواصفات، ومنع الاحتكار، وغير ذلك مما هو مطلوب لسلامة النظام الاقتصادي.

على أن اختيار النظام الاقتصادي السليم لإمكان المنافسة العالمية لن يقدر له النجاح ما لم يكن مصحوبا بتوفير قدر من العدالة الاجتماعية ومحاربة الفساد. وهذا وذاك يتطلبان قدرا من الحرية والمساواة وتثبيت أركان دولة القانون. ولا بد أن تكون لذلك انعكاساته على النظام السياسي والنخب الحاكمة.

والدرس الثاني هو أن التعاون الاقتصادي العربي ليس مجرد اتفاقات تعقد ثم تظل حبرا على ورق إذا لم تتوافر المقومات الحقيقية لذلك التعاون. فقد عرفت المنطقة العربية خلال نصف القرن الماضي العشرات من اتفاقات التعاون الاقتصادي والمشروعات المشتركة التي لم تفض إلى أي نتائج عملية. بل لعل توقيع مثل هذه الاتفاقات، وهزال النتائج المترتبة عليها كان وبالا على فكرة التعاون الاقتصادي العربي، لأنها ساعدت على خلق أزمة ثقة في فكرة التعاون الاقتصادي العربي ذاتها. ولذلك فإن الأجدى والأحرى هو الدراسة والتريث بدلا من الاندفاع في توقيع وثائق نعرف مقدما أنه لن يكون لها أي حظ من التطبيق.

وقد أفادت تجربتنا في هذا المجال أن انعدام الإرادة السياسية كان دائما هو الصخرة التي تحطّمت عليها محاولات التقارب والتعاون الاقتصادي العربي. فالدول العربية، وعلى رغم ما تطلقه من شعارات للتعاون الاقتصادي، كانت مهمومة بالدرجة الأولى بقضية أمن النظام. فاتفاقيات انتقال المواطنين بين الدول العربية دون عقبات وقفت أمامها اعتبارات الأمن التي كانت لها الغلبة على الدوام. وبالمثل، كثيرا ما كانت تغلق الحدود أمام البضائع والأفراد مع تقلبات السياسة وأهوائها بين الدول العربية.

ولعل الدرس الثالث، وهو مرتبط بما تقدم، يفيد أن نجاح التعاون الاقتصادي إنما هو رهن إلى حد بعيد بتوافر نظم ديموقراطية سياسية في الدول العربية. فإذا كانت أوروبا قد نجحت في تحقيق تقارب اقتصادي ناجح خلال نصف القرن، فذلك يرجع إلى أن الوحدة الأوروبية إنما فتحت فقط لتلك الدول التي تشترك في قيم الديموقراطية واحترام حقوق الإنسان. فالتعاون الاقتصادي يأتي لاحقا للإصلاح السياسي في الدول العربية. الديموقراطية واحترام حقوق الإنسان وسيادة دولة القانون في كل دولة عربية هي الخطوة الأولى للتعاون الاقتصادي العربي.

أما الدرس الرابع، فهو أن العديد من الالتزامات والاتفاقات الدولية التي تعقدها دول المنطقة، إما في إطار اتفاقية الجات ومنظمة التجارة العالمية، وإما في إطار اتفاقيات المشاركة الأوروبية، سوف توحد إلى حد بعيد أوضاع النشاط الاقتصادي في الدول العربية وفقا للمعايير التي تفرضها المنظمات الدولية أو الإقليمية (الأوروبية)، وبحيث ينتهي الأمر بتقارب الشروط اللازمة لمباشرة النشاط الاقتصادي في هذه الدول. وفي هذه الحالة يتم توحيد المفاهيم وتنسيق السياسات كنتيجة لالتزام هذه الدول بفتح أسواقها، وتحديد شروط النشاط الاقتصادي وأوضاعه بمقتضى اعتبارات تحرير التجارة العالمية. وبذلك فقد يتحقق من التعاون العربي عبر تحرير تجارة الدول العربية مع العالم الخارجي، ما فشلت فيه جهود التعاون بين هذه الدول. وبذا يتحقق نوع من التعاون الاقتصادي العربي على رغم أنفنا نتيجة للتحرير الاقتصادي العالمي.

وأخيرا، فإذا كانت الظروف غير مواتية لتحقيق تكامل اقتصادي كامل بين جميع الدول العربية في الوقت الحالي، فلا أقل من الاتفاق على مجالات محددة للتعاون في قطاعات معينة أو في مجالات معينة. ولا شك في أن استمرار التحاور والالتقاء بين المهتمين بالشؤون الاقتصادية والقضايا العامة لهو من أفضل الوسائل لاكتشاف مجالات جديدة للتعاون.

الهوامش

الفصل الأول

(1) عارض جون مينارد كينز (John Maynard Keynes) الاقتصادي الإنجليزي فرض العقوبات الاقتصادية الشديدة على ألمانيا، وانسحب بسبب ذلك من وفد المفاوضات الإنجليزي لدى مؤتمر فرساي، ونشر بعد ذلك مؤلفا عن النتائج الاقتصادية للسلام The Economic Consequences of Peace؛ عدد فيه مخاطر سلام فرساي. وكان رأيه في الرئيس الفرنسي جورج كليمانصو (George Clemenceau) بالغ القسوة، فهو «يعاني من وهم هو فرنسا، ومن مرارة هي الجنس البشري»، Clémenceau, who had "one illusion - France, and one disillusion - mankind

(2) انظر: The Economic Consequences of Mr. Churchill, as reprinted in The Collected Writings of John Maynard Keynes, Vol. IX, London, 1972, pp. 207-30

(3) انظر: The Economic Consequences of Peace", as reprinted in The Collected Writings of John Maynard Keynes, Vol. II, London, 1971

(4) أعد خطاب مارشال استنادا إلى تقارير مدير إدارة التخطيط في وزارة الخارجية آنذاك Georges Kennan. وقد لعبت أفكار هذا الأخير دورا رئيسيا في استراتيجية الولايات المتحدة لما بعد الحرب. وقد نشر مقالا مهما في مجلة Foreign Affairs تحت اسم Mr.X طالب فيه باحتواء النظام الشيوعي، وقد أصبحت هذه الأفكار أساس السياسة الأمريكية في صدد الحرب الباردة التي امتدت لنصف القرن التالي.

(5) Michael J. Hogan, The Marchall Plan: America, Britain and the Reconstruction of Western Europe, 1947,1952, Cambridge, 1987.

(6) الدول المستفيدة من مشروع مارشال هي: بريطانيا وفرنسا وإيطاليا وألمانيا الغربية وهولندا وبلجيكا ولوكسمبورج والنمسا واليونان والدانمارك والنرويج وايرلندا والسويد وتركيا والبرتغال وأيسلندا (وتريستا).

(7) CF. M.J. Hogan, op. Int

(8) Charles Maier, The Two Postwar Eras and the Conditions for Stability in the Twentieth Century Western Europe New York, 1969.

(9) Manifesto of the Communist Party, London, 1848.

(10) Das Kapital (Capital,) Vol. I - III, London, 1867-1894.

(11) يذكر جورج كينان (Russia leaves the war/Prinston1956) أن السفير البريطاني في روسيا سير جورج بوكنان G. Buchanan، قد نصح حكومته بالتدخل العسكري ضد روسيا في 1918؛ انظر: Noam Chomski, World Orders, Old and New, New York, Colombia University Press, 1994 pp. 35&36

(12) Alexis de Tocqueville, De la Democratie en Amerique, Paris Garnier - Flammarion, 1981, Tom I, pp. 450.

(13) Foreign Affairs, The Sources of Soviet Conduct, 1947. ويذهب كينان في مقال له بعد أربعين سنة، إلى أن المقال السابق قد أعد كمذكرة لوزير الدفاع آنذاك، «فورستال». ولم يكن الاتحاد السوفييتي يمثل حينذاك خطرا عسكريا حقيقيا على الولايات المتحدة، George K.Kennan, "Containment, then and now, Foreign Affairs, Spring

(14) انظر: L. Pritchell, "Divergence, big time", Policy Research Working: Paper, No. 1522, Washington DC. (World Bank) 1995.

(15) انظر: R.E. Harrod "An Essay in Dynamic Theory's, "Economic Journal, Vol 49,1939 .وانظر كذلك E. Domar, "Capital Expansion, Rate of Growth and Employment, Economica, Vol. 14.1946.

تستند نماذج النمو المشار إليها إلى افتراض أن هناك معدلا مستقرا للعلاقة بين رأس المال والناتج، وهو ما يعرف بمعامل رأس المال أو معدل رأس المال/ الناتج. وعلى ذلك فإن نمو الاقتصاد القومي يتوقف على حجم الاستثمار من ناحية وهذا المعدل من ناحية ثانية.

(16) واضع هذا النظام هو الاقتصادي الأمريكي، الروسي الأصل، ليونتيف، انظر:

W. Leontief, The Structure of the American Economy, 1919,1939, 2nd.edition, New York, 1951

الفصل الثاني

(17) صدر إعلان «الأمم المتحدة» ضمن ميثاق الأطلنطي في أغسطس 1941، عن الرئيس الأمريكي روزفلت ورئيس الوزراء البريطاني تشرشل لوضع برنامج مشترك للقواعد والمبادئ، وقد حددا فيه أهدافهما لما بعد الحرب. وفي أكتوبر 1943، صدر إعلان موسكو عن وزراء خارجية الولايات المتحدة الأمريكية، والمملكة المتحدة والاتحاد السوفييتي وسفير الصين في موسكو، يتضمن تعهد هذه الدول بإقامة نظام دولي يستند إلى مبادئ المساواة في السيادة لكل الدول المحبة للسلام وفتح الباب لجميع الدول، صغيرها وكبيرها، للانضمام إلى هذا النظام لحفظ السلام والأمن الدوليين. وفي مايو ـ يونيو 1943، عقد مؤتمر في فرجينيا، حيث اتفق على إقامة لجنة مؤقتة لتضع نظاما لمنظمة للغذاء والزراعة، وتم التوقيع على اتفاقيتها في أكتوبر 1945. وبالمثل عقد مؤتمر لوزراء التعليم في لندن في أكتوبر 1942 ليضع مشروع اتفاقية لإنشاء منظمة التعليم والثقافة (اليونسكو) وتمت إقامتها في نوفمبر 1945. وفي الوقت نفسه كانت منظمة العمل الدولية المنشأة مع عصبة الأمم ماتزال قائمة. وبذلك تجمعت المعالم الرئيسية للنظام الدولي الجديد. وإلى أن استكملت على ما سنشير إليه في المتن بالمؤسسات الاقتصادية الدولية مع بريتون وودز.

(18) عمل وايت مستشارا خاصا لوزير الخزانة الأمريكي.

(19) (The General Theory and After) Part 1 & II in Collected Writings, 1973.

(20) تندر البعض على هذا النظام الاقتصادي الدولي الذي كان حصيلة آراء فردين لا يخلوان، على رغم عبقريتهما، من بعض الغرابة، فقد عرف كينز ببعض التفضيلات الجنسية الخاصة فيما عرف عن وايت، الموظف في الحكومة الأمريكية، نزعات ماركسية غير معلنة، والله أعلم.

(21) ومع ذلك فإن منظمة العمل الدولية والتي أنشئت في وقت إنشاء عصبة الأمم المتحدة في 1919، تتضمن في عضويتها إلى جانب الحكومات ممثلين عن العمال وأصحاب الأعمال. وقد بدأ الحديث أخيرا في نهاية القرن حول ضرورة الاعتراف بلاعبين آخرين في النظام الدولي إلى

جانب الدولة، مثل القطاع الخاص وهيئات المجتمع المدني.

(22) انظر: Ibrahim F. Shihata, MIGA and Foreign Investment: Origins, Operations, Policies and Basic Documents of the Multilateral Investment Guarantee Agency, The Ilague Martius Nijhoff Publishers, The Netherlands,
1988.

(23) انظر: R.N.Gardner, Sterling - Dollar Diplomacy. Oxford, 1945، وانظر أيضا مؤلفنا، نظرية التجارة الدولية. منشأة المعارف، الإسكندرية، 1968.

(24) انظر: B. Dasgupta, Structural Adjustment, Global Trade and the New Political Economy of Development, London, ZED Books, 1988, p. 137

(25) تضمنت الدول الأولى المؤسسة «للجات» دولتين عربيتين هما سوريا ولبنان، ولكنهما انسحبتا بعد ذلك من هذه الاتفاقية. وتتطلب عضويتهما الجديدة في منظمة التجارة العالمية مفاوضات شاقة مع الدول الأطراف لكي تقبل عضويتهما مرة أخرى.

(26) إبراهيم العيسوي، الغات وأخواتها، النظام الجديد للتجارة العالمية ومستقبل التنمية العربية، مركز دراسات الوحدة العربية، بيروت، 1995.

(27) سعيد النجار، الحقوق الأساسية للبلدان النامية في ظل الغات ومنظمة التجارة العالمية، اللجنة الاقتصادية والاجتماعية لغربي آسيا، الأمم المتحدة، 1999.

(28) UNCTAD, Trade and Development Report, 1994, Geneva

(29) المرجع السابق.

(30) وهذا أمر لا يخرج عما هو معروف في الشريعة الإسلامية بـ«الحيل الشرعية» للتحايل على صريح النص ومخالفة مضمونه وروحه دون مخالفة الشكل.

(31) انظر B. Dusgupta,. P. 148 مرجع سابق.

الفصل الثالث

(32) انظر، حازم الببلاوي، دليل الرجل العادي إلى التعبير الاقتصادي. دار الشروق، القاهرة، 1993.

(33) انظر Triffin, Gold and the Dollar Crisis, Yale, 1960

(34) Hazem Beblawi, The Arab Gulf Economy in a Turbulent Age, Croom Helm, London, 1984.

(35) Energy Future, edited R. Stabauch and P. Yergin, New York, 1979.

(36) المصدر السابق نفسه، ص 25.

(37) Hazem El-Beblawi, The Oil Decade: An Appraisal in Perspective, The IBK papers, Kuwait, 1983.

(38) Maurice Laure, Reconguerir I'Espoir, Julliard Paris, 1982, IBRD, World Development Report, Washingon - D.C. 1981.

(39) Bhattacharya, The Myth of the Petropower Lexington Books, 1977

(40) BIS Annuall Report, No. 50, 1980.

(41) انظر لنا في هذا الصدد: الفوائض النفطية والبنيان الاقتصادي للعالم، النفط والتعاون

العربي، منظمة الأقطار العربية المصدرة للبترول، العدد الرابع 1978؛ وOil Surplus Funds.

(42) Kenneth E.Boulding, A Reconstruction of Economics, New York, 1950.

(43) John G. Gurley, Edward S.Shaw, Money in a Theory of Finance, The Bookings Institutions. Washington, D.C. 1960.

(44) The Council of Economic Advisers, Washington. D.C. 1980 pp. 203 - 319.

(45) OECD, Economic Outlook, Paris, July 1979, P. 58.

(46) N.Kaldor, "A Model of Economic Growth, Economic Journal, 1957.

(47) أوضحنا في دراسة سابقة لنا أن تحقق سيناريو «التوظيف» دون الاحتمالات الأخرى يرجع، إلى حد ما، إلى تفضيل دول الفائض لتوظيف هذه الفوائض في الدول الصناعية التي لا تستطيع زيادة الاستثمار الحقيقي بعكس الدول النامية. راجع لنا: الأوبك ومحاولات الدول النامية إصلاح نظام النقد الدولي. النفط والتعاون العربي، العدد الثالث 1979.

(48) Human Development Report, 1999, UNDP, Oxford University Press, 1999.

(70) L.V. Kantorovitch, Matematicheskie Metody Organizatii Planirovaniia proizvodstva.. Leningrad, 139 (trans. As "Mathematical Methods of Organizing and Planning Production, Management Science 6 (4), July 1960, pp. 363-433

(71) In brief, there can be no doubt that under present socialist conditions of production, the law of value cannot be a regulator of the production of labour distributed among the various branches of production" J.Stalin remarks of Economic Questions, 1951, edited by Alex Nove and D.M. Nuti, Penguin Modern Economics Books, 1972 p. 51.

(72) E.G. Liberman, the Plan, Profit and Bonuses, Pravda 9, Sept. 1962, in, Socialist Economics. p. 307. مرجع سابق.

(73) Leon Trotsky, The Revolution Betrayed. Pioneer Publisher, New York, 1945.

(74) James Burnham, The Managerial Revolution. Penguin Books, 1945.

(75) Raymon Aron, Dix-Huit lecons sur la societe industrielle, Gallimard, ldee, Paris 1962; Democratie et Totalitarisme. Idee Paris 1965.

(76) Rudolf Hilferding, "State Capitalism of Totalitarian State Econonmyس, The Modern Review, June 1947in. W.Mills.مرجع سابق

(77) انظر Francis Fukuyama, The End of History and the Last man. New York, Free Press 1992

الفصل الرابع

(78) انظر: Joseph A. Schumpeter, The Theory of Economic Development. Cambridge (Ma), 2991Harvard University Press,

(79) Blaise Pascale, Pensées, n0771 (355). Edition du Seuil, p. 318.

(80) Carlo Cipolla, The Economic History of World Population, Baltimore. 1962, p. 18.

(81) Peter F. Drucker, The Age of Discontinuity: Guidelines to our Changing Society, New York, 1969.

(82) المرجع نفسه.

(83) مرجع سابق.

(84) Jacques Attali, La Parole et l'Outil, Paris, 1975.

(85) Henri Bartoli, "Economie et Creation Collectiveس, Economica, Paris 1977, pp. 16 et ss.

(86) انـظـر: R. Rotharn & R. Kozul-Wright,, Globalization and Economic Consensus, UNCTAD, 1998.

(87) Andy Server, "A Nation of Traders". Fortune. October 11, 1999.

(88) Francis Fukuyama, The End of History and the Last Man, New York, 1992.

(89) "The End of History", National Interest, 1989.

(90) Samuel P. Huntington, The Clash of Civilization and the Remaking of World Order, New York, 1996.

(91) Foreign Affairs, Summer, vol. 72, no. 3, 1993, pp. 22-49.

(92) انظر مع ذلك في أهمية العوامل الجغرافية والبيئية على تطور المجتمعات والحضارات،
Jared Diamond, Guns, Germs and Steel, W.W. Norton & Company, New York. 1997.

(93) Pascal Bonifance, La volonté de l'impuissance: La fin des ambitions internationales et strategiques, Paris, 1996.

(94) Georges F: Kennan, Around the Cragged Hill, a Personal and Political Philosophy, NewYork, 1993.

(5)

(95) سعيد النجار، المشاكل الاقتصادية الدولية الرئيسية وانعكاساتها على الاقتصادي العربي، محاضرة في الجمعية الاقتصادية الكويتية، فبراير 1988.

(96) انظر T. Schultz, "Investment in Human Capital,"American Economic review, Vol. 51,1961.

(97) The World Bank, Sub Saharan Africa: from Crisis to Sustainable Growth, Washington, D.C. 1989.

(98) James B.Wolfenson, A Proposal for a Comprehension Development Framework, The World Bank, Washington, D.C. 1999.

(99) سعيد النجار، الجات والنظام التجاري العالمي، رسائل النداء الجديد رقم 17، القاهرة. وانظر له أيضا اتفاقية الجات وآثارها على البلاد العربية، الكويت 1995.

(100) إبراهيم العيسوي، الجات وأخواتها، المرجع المشار إليه سابقا.

(101) محسن هلال، منظمة التجارة العالمية والاتفاقات المنبثقة وانعكاساتها على الدول العربية، ورقة مقدمة إلى الاجتماع التحضيري للاجتماع الوزاري الثاني لمنظمة التجارة العالمية (الإسكوا، بيروت، إبريل 1998).

(102) انظر في هذا، الدراسة القيمة للدكتور سعيد النجار، الحقوق الأساسية للبلدان النامية في ظل اتفاقية الجات ومنظمة التجارة العالمية، اللجنة الاقتصادية والاجتماعية لغربي آسيا، الأمم المتحدة، بيروت، 1999.

(103) سعيد النجار، الحقوق الأساسية للبلدان النامية في ظل الجات ومنظمة التجارة العالمية. المرجع السابق.

(104) انظر حازم الببلاوي، دليل الرجل العادي إلى التعبير الاقتصادي، دار الشروق، القاهرة، 1993.

(105) انظر، Peter Drucker, "Innovate or Die". The Economist, 25 September 1999

(106) "A Survey of the 20th Century." The Economist, 11 September 1999.

(107) انظر في هذا الكتاب، دور الدولة في الاقتصاد، دار الشروق، القاهرة 1998.

(108) انظر حازم الببلاوي، التغيير من أجل الاستقرار، دار الشروق، القاهرة، 1992.

(109) انظر: Global Public Goods, International Cooperation in the 21st Century, edited by Imge Karl, Isabella Grunberg and Martin A. Stern, New York, Oxford University, 1999.

(110) من خطاب كوفي أنان، الأمين العام أمام الجمعية العامة، في الدورة الرابعة والخمسين، سبتمبر 1999.

(111) انظر: Amarty Sen, Development as Freedom, New York, 1999.

(112) يذكر أول تقرير للتنمية البشرية، الصادر عن برنامج الأمم المتحدة الإنمائي، أهداف التنمية البشرية على النحو الآتي: "The real wealth of a nation is its people. And the purpose of development is to create an enabling environment for people to enjoy long, healthy and creative lives". Human Development Report, 1990

(113) د. مهدي الحافظ، تراجع التمويل الخارجي للتنمية: جريدة النهار، 14 أيلول / سبتمبر 1999، بيروت، لبنان.

(114) حذر الاقتصادي البريطاني المشهور كينز من خطورة فرض عقوبات شديدة على ألمانيا المنهزمة في الحرب الأولى، خشية خلق صعوبات جديدة تهدد المستقبل؛ انظر كتابه Economic Consequences of Peace.

(115) يرى البعض أن الحديث عن العولمة ليس سوى التعبير عن سيادة الرأسمالية واتجاهها نحو «الأممية» وفرض قوانينها على العالم. انظر في هذا الصدد، فخ العولمة، تأليف هانس بيترمارتن وهارولد شومان، ترجمة عدنان عباس علي، عالم المعرفة، الكويت، أكتوبر 1998.

(116) John R. Hicks, A Theory of Economic History, Oxford, 1969.

(117) لعلنا نذكر هنا أن آدم سميث (Adam Smith) وقبل أن يضع مؤلفه في «ثروة الأمم» An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations, Glasgow, 1776 قد أشار في كتابه «نظرية الشعور الأخلاقي» Theory of Moral Sentimens in the Works and Correspondence of Adam Smith, ed By D. D. Raphael and A. L. Mactic, Oxford, 1976 إلى أن الشعور الإنساني يخضع لبواعث عدة؛ حب الذات، التعاطف، الرغبة في الحرية، الإحساس بالملكية، عادة العمل، الميل إلى المبادلة. فالميل إلى المبادلة عند سميث هو أحد البواعث الأساسية لتفسير السلوك الإنساني.

(118) انظر: Human Development Report, 1999 . مرجع سابق.

(119) في كتاب حديث يتحدث الكاتب عن تطور المجتمعات وكيف أدى التنظيم الاجتماعي في بعض الأحيان إلى تسلط حكام، أقرب إلى اللصوص Kleptocrats، على شعوبهم وكان إحدى وسائلهم في السيطرة على جموع الناس و تجريد العامة من أي أسلحة أو وسائل للمقاومة، مع تسليح نخبة لحماية الحاكم وطغمته. ويرى الكاتب أن هذا الأسلوب للقمع قد أصبح أكثر سهولة في العصر الحديث بالنسبة لعديد من الدول المتخلفة التي تستورد الأسلحة والمعدات من الدول الصناعية. انظر Jared Diamond, Guns, Germs and Steels W. W.Notton & Company,

New York, 1997, p. 277

(120) مشار إليه في: Anthony Sampson, The New Europeans, London, 1968, P.6

انظر: Norman Davies, Europe, A History, Pimlico, London, 1997

المؤلف في سطور:

د. حازم الببلاوي

* يشغل حاليا منصب وكيل الأمين العام للأمم المتحدة، والأمين التنفيذي للجنة الاقتصادية والاجتماعية لغربي آسيا (أسكوا).

* تولى مسؤولية إنشاء «البنك المصري لتنمية الصادرات» و«الشركة المصرية لضمان الصادرات»، وكان أول رئيس لمجلسي إدارتيهما حتى العام 1995.

* أستاذ الاقتصاد بكلية الحقوق، جامعة الإسكندرية.

* عمل «بالصندوق العربي للإنماء الاقتصادي والاجتماعي» و«بنك الكويت الصناعي» بالكويت.

* اضطلع بالتدريس في جامعات: القاهرة، وعين شمس، والإسكندرية، والكويت والجامعة الأمريكية بالقاهرة، وجامعة كاليفورنيا بلوس أنجلوس.

* حائز على جائزة أحسن الرسائل الجامعية من جامعة باريس العام 1964، وعلى جائزة الكويت في العلوم الاقتصادية على مستوى الوطن العربي 1983.

* له مؤلفات عدة في الاقتصاد بالعربية والفرنسية والإنجليزية.



سيكولوجية فنون الأداء

تأليف: جلين ويلسون

ترجمة: د. شاكر عبدالحميد

هذا الكتاب

الحديث عن النظام الاقتصادي الدولي المعاصر يتوقف على فهمنا للتطورات الاقتصادية والمؤسسية منذ نهاية الحرب العالمية الثانية.

فعلى رغم أن التاريخ مستمر لا انقطاع فيه، فقد كانت الحرب العالمية الثانية فاصلا رئيسيا بين مرحلة زائلة وبداية مرحلة جديدة لم تلبث هي الأخرى أن تعرضت لتغيرات عميقة في إثر انتهاء الحرب الباردة.

ولقد تكاثفت التناقضات الناجمة عن الحرب العالمية الأولى، سواء في انهيار نظام النقد القائم على قاعدة الذهب، أو في ظهور الأزمة الاقتصادية العالمية وفشل الدول الغربية في السيطرة عليها، أو في قيام نظام اقتصادي معارض في روسيا، أو أخيرا في ظهور نظام نازي معاد ومجروح في كرامته وبالتالي راغب في الثأر، وكان لابد من وقوع الأزمة.

فكان أن قامت الحرب العالمية الثانية، وبدأ العالم يتطلع إلى نظام جديد. وقد وضعت نواة النظام الاقتصادي الدولي الجديد قبل نهاية الحرب، ولكن لم تكد فترة ما بعد الحرب تبدأ حتى خيّم على العالم شكل جديد من الحرب الباردة بين حلفاء الأمس، الغرب تحت قيادة الولايات المتحدة الأمريكية، والشرق تحت قيادة الاتحاد السوفييتي.

وهكذا تكون النظام الاقتصادي الدولي المقترح تحت مقتضيات هذه الحرب الباردة. وفي العقد الأخير من القرن تحلل النظام الاشتراكي وانتهت الحرب الباردة. يعرض هذا الكتاب لأهم التطورات الاقتصادية على الساحة العالمية منذ نهاية الحرب الثانية. وبطبيعة الأحوال، فإن مثل هذا الاستعراض لا يمكن أن يكون تفصيليا وأن يحيط بكل شاردة وواردة، وإنما الغرض منه هو إلقاء نوع من النظرة البانورامية على الخطوط الرئيسية لأهم التطوات الاقتصادية العالمية.